

# Problemas de capacidad

La utilización óptima de la capacidad neta de retención y el uso adecuado de la capacidad adicional de que disponga una compañía latinoamericana, a través de facilidades automáticas (tratados) o de facilidades logradas facultativamente, depende de dos factores fundamentales cuya importancia relativa puede variar a través de los años, a saber:

- (a) El grado de especialización o conocimiento de la técnica de aceptación de riesgos de fianza de que disponga la compañía proponente;
- (b) El grado de regulación de mercado, esto es, el grado de desenvolvimiento de reglas comunes de coaseguro a que haya llegado el mercado del cual forma parte la compañía proponente.

En la mayor parte de nuestros países latinoamericanos se carecía hasta hace pocos años de una experiencia y de una técnica propia en materia de riesgos de fianza, y tradicionalmente nuestros mercados acumularon experiencia y alcanzaron un grado de conocimiento de esta técnica por operaciones de fronting en las cuales participaban a través de compañías de reaseguro internacionales que dominaban el riesgo, y tomaban la porción substancial de la garantía ofrecida. Ha sido en los últimos años cuando los mercados latinoamericanos han ido encontrando un cierto grado de especialización en la aceptación de riesgos de esta clase y ha sido muy recientemente cuando en ciertos países como Argentina y Venezuela se ha hablado con detenimiento de los llamados pools o bolsas de coaseguro de fianzas.

No nos toca en estas observaciones iniciales hablar en detalle de esta técnica y mucho menos insistir en que todo problema de capacidad, sea para el seguro directo o sea para el llamado pool de reaseguro, comienza con el proceso de calificación de la empresa solicitante y con el sometimiento de la información básica necesaria para calificar y analizar el riesgo ofrecido.

**En los últimos años los mercados latinoamericanos han ido encontrando un cierto grado de especialización en la aceptación de riesgos de fianzas.**

**Arturo J.  
Brillembourg  
Jorge Seigneur**

**Quizás el problema más importante dentro de América Latina es el de informar condiciones de calificación de estos riesgos de fianzas... y medir el riesgo desde el punto de vista de su aceptabilidad.**

Quizás el problema más importante dentro de América Latina es el de informar condiciones de calificación de estos riesgos de fianzas y de obtener algún tipo de estandarización de la información básica indispensable para calificar al afianzado y por tanto para medir el riesgo desde el punto de vista de su aceptabilidad. Como ejemplo ilustrativo de un tipo de solicitud para nuevas cuentas en riesgos de fianzas, nos permitimos acompañar una forma típica de la información básica necesaria para la calificación de la empresa que desea afianzarse. Esta forma es utilizada tanto para el establecimiento de nuevas cuentas, como para la consecución de líneas de crédito, que a modo de aceptación especial ofrezcan al cliente la posibilidad de disponer de un determinado límite de garantía.

De igual modo acompañamos la misma forma utilizada en el mercado argentino para la calificación de empresas cuya información básica fundamentalmente corresponde con la forma anterior. Asimismo, acompañamos formas utilizadas en los mercados venezolanos y argentino para calificación del riesgo, de las cuales la forma argentina, que contiene básicamente los mismos elementos que la forma utilizada en otros mercados latinoamericanos, exige mayores detalles técnicos sobre el tipo mismo de contrato. Ambas formas coinciden en lo fundamental y para ambas es indispensable un análisis serio de las condiciones económicas y contractuales establecidas en el propio contrato de obra, sin cuyo estudio no podría realmente calificarse el riesgo ofrecido.

## **LA CAPACIDAD NETA DE RETENCION**

Calificada la empresa y calificado el riesgo, los problemas de capacidad varían según se trate de riesgos aceptados individualmente por la compañía cedente o de riesgo aceptados en coaseguro. Todos nuestros mercados son renuentes y complejos en todo lo relativo al coaseguro de fianzas, salvo en aquellos mercados en que la técnica de fianzas ha permitido lograr la creación de pools o bolsas de coaseguro para grandes proyectos.

Pero tratése de la aceptación individual de un riesgo de fianza o tratése de la aceptación o participación en coaseguro, dejados a un lado los problemas de la calificación de la empresa y de la propia calificación del riesgo, y siempre dentro del supuesto, de que el riesgo ofrecido es aceptable, en ambos casos, repetimos, la capacidad de aceptación de cada empresa individual está en relación directa y en función de su capacidad neta de retención.

En otras palabras, es la capacidad neta de retención la que determinará finalmente la capacidad total o agregada que pueda ofrecer una compañía cedente en un determinado proyecto. El reaseguro de fianzas, o reafianzamiento, está gobernado básicamente por esta proporcionalidad entre la porción del riesgo tomada por cuenta propia y la porción del riesgo cedido a través del reaseguro, sea por Tratados o sea por facultativos. En el curso de esta exposición se sugerirán porcentajes de retención dentro del riesgo, cualquiera sea la forma de reaseguro que desee adquirirse. Pero básicamente la capacidad neta de retención está ligada no sólo a una relación proporcional entre el patrimonio neto de la compañía cedente y su respectiva exposición financiera en el riesgo individualmente ofrecido, sino también por la relación más importante y más fundamental cada día, entre este patrimonio neto y el total de los riesgos aceptados para cada afianzado, o de los riesgos en vigor y aceptados por empresas cedentes en un momento determinado.

En general, puede decirse que cuando la compañía cedente mezcla un portafolio de riesgos generales con un portafolio de vida y simultáneamente actúa ofreciendo capacidad en el mercado de fianzas, esta relación directa, entre el patrimonio neto de que dispone y su capacidad de aceptación, debe ser mucho más conservadora y representar porcentajes menores dentro del total de su portafolio de seguros, que cuando la misma compañía cedente, a través de la especialización, ha separado el portafolio de vida del portafolio de riesgos generales y ha mantenido el portafolio de riesgos de fianza dentro de proporciones moderadas en relación a su cartera total.

Es por estas razones que la especialización es necesaria en los riesgos de fianza. En otras palabras, la capacidad agregada o total de una compañía cedente dentro de un respectivo mercado está en relación directa con su capacidad neta de retención, la cual varía proporcionalmente a su patrimonio neto y a la importancia relativa de la cartera de fianzas respecto de los otros riesgos aceptados normalmente por la misma compañía cedente. No existen porcentajes o números absolutos para guiar esta capacidad neta de retención y si bien en el curso de esta exposición se discutirán porcentajes mínimos de retención, al ofrecerse un riesgo por intermedio de tratados o de facultativos, toda esta materia está guiada por la prudencia y experticia de los administradores de la compañía que ofrecen el riesgo, y principalmente, por su grado de especialización en fianzas.

Si se trata no ya de problemas de capacidad individual sino de problemas de capacidad de mercado a través de las llamadas bolsas de coaseguro de fianzas para grandes proyectos, existen ejemplos claros en el mercado argentino y en el mercado venezolano. El grado de organización de un mercado determinado depende del punto de desenvolvimiento de la técnica afianzadora dentro de este mercado. A este respecto debo recordar que existe una diferencia fundamental en materia de fianzas con respecto al mercado norteamericano. En el mercado norteamericano la ley obliga a la calificación del reasegurador para determinar el grado de aceptación que pueda darse por las autoridades gubernamentales a una fianza determinada. Si alguno de ustedes recuerda la exposición del Sr. Vannan, de la Canadian Indemnity, recordará que las reglas finales de aceptación del pool canadiense fueron en cierto modo establecidas por la autoridad dueña de la obra, la British Columbia Power Authority, y que esta misma autoridad gubernamental opinaba tanto sobre la retención neta de cada coasegurador dentro del pool, como sobre la participación de coaseguradores extranjeros o de casas matrices de los miembros canadienses del propio pool.

## LOS POOLS DE REASEGURO

Iguals principios rigen dentro del Estado de Nueva York, en donde no es posible ofrecer un reasegurador que no esté oficialmente inscrito y que no esté sujeto al contralor público de la Superintendencia de Seguros. En el mercado latinoamericano se califica a la empresa afianzadora y en alguno que otro caso la Superintendencia de Seguros entra a opinar sobre los reaseguradores de esta compañía cedente y sobre la capacidad financiera externa que estos reaseguradores pueden ofrecer. Esto ha ocasionado que en nuestros mercados se recurra a reaseguradores internacionales de muy distinta índole y de muy distinta capacidad, diseminando el riesgo en forma que pueda ser inconveniente tanto a la compañía cedente como al propio mercado, y,

**La capacidad de aceptación de cada empresa individual está en relación directa y en función de su capacidad neta de retención.**

**Es deseable que  
podamos ir  
efectivamente  
conociendo cuáles son  
las instituciones de  
reaseguro  
verdaderamente  
capacitadas para  
participar en nuestros  
mercados.**

en algunos casos, colocándose la mayor porción del riesgo en reaseguro facultativo atomizado a niveles peligrosos para el propio mercado. Es deseable que estas situaciones sean evitadas y que lentamente podamos efectivamente ir conociendo cuáles son las instituciones de reaseguro verdaderamente capacitadas para participar en nuestros mercados dentro de pools o bolsas de coaseguros. Lamentablemente todavía en nuestro mercado se da exagerada importancia en la organización de estos pools de reaseguro facultativo, a corredores o intermediarios, sin ningún grado de especialización en materia de fianzas y que utilizan la capacidad atomística que puedan crear en un momento determinado para controlar portafolios substanciales, en los cuales la porción de fianzas no tiene mucha importancia en cuanto al ingreso de la prima, pero sí en cuanto a la exposición total creada por el propio riesgo.

Creo que no es ninguna sorpresa hablar en esta Asamblea de las condiciones de deterioro que en nuestro mercado ha creado la actividad de estos intermediarios en los grandes proyectos que actualmente se ejecutan en nuestros países. No sólo se ofrece el riesgo en forma facultativa sin una calificación apropiada de la empresa y sin una calificación apropiada del riesgo, sino que por desconocimiento de la técnica afianzadora se va a niveles de contragarantías aceptadas globalmente y sin un análisis serio de las condiciones financieras o legales que rigen esta contragarantía. Pero, además de deteriorar las condiciones de aceptación del riesgo, se reduce la prima de seguro de fianza a niveles totalmente inadecuados que no permiten alimentar el fondo de seguros tomado por las primas totales, que es la mejor protección de la propia capacidad neta de retención, sino que aún, aunque parezca risible, hemos presenciado casos en que se exige una prima de bonificación o de reintegro al finalizarse la obra si no se hubiesen producido siniestros.

Esta falta de organización de mercado ya tradicional en nuestros países latinoamericanos debe ser corregida mediante la creación de pools de coaseguro para los grandes proyectos. En Argentina se pudo crear un pool de coaseguro bajo el liderazgo de las compañías más activas en este ramo y este pool cofianzador ha demostrado a través de la propia experiencia que al uniformarse las condiciones de calificación del riesgo se tiene una posición ventajosa respecto de la calificación técnica del riesgo ofrecido, que mejora considerablemente las condiciones de colocación en el reaseguro mundial, creándose tasas adecuadas, uniformándose a través de un Comité de Coordinación todo lo relativo a la negociación con los reaseguradores, y todo lo relativo a la negociación con el principal dueño de la obra, creándose condiciones más favorables en cuanto a la seriedad y forma de contratar la respectiva contragarantía. Al uniformarse la actuación del mercado se tiene además la ventaja muy considerable de crear un frente único en caso de liquidación del siniestro que facilita cualquier negociación con el Comitente o cualquier actuación necesaria frente a las autoridades gubernamentales, todo lo cual sería sensiblemente débil de tratarse de una sola compañía emisora.

## **EL CONSORCIO AFIANZADOR**

La formación de estos pools de coaseguro varía de un país a otro y tenemos ya los modelos conocidos expuestos por Harley Vannan en la Asamblea de Bogotá en marzo de 1977 o los modelos argentinos todavía en vigor. En todos estos tipos de con-

trato se reconoce una participación mayoritaria de aproximadamente un 30% a la compañía cofianzadora que ha traído el negocio y se reconoce también una comisión moderada para el respectivo intermediario. Pero las condiciones finales de aceptación son fijadas por el consorcio afianzador, en el cual, en principio, se participa con capacidad neta de retención, creándose una segunda capa en la cual se utiliza la capacidad de Tratado cuando el contrato respectivo no lo prohíbe, sea por aceptación especial de los reaseguradores y finalmente existe una tercera capa que se ofrece al mercado facultativo en condiciones óptimas de negociación. Debemos distinguir entre el consorcio afianzador creado ad-hoc, esto es, el consorcio accidentalmente creado para un determinado riesgo, del consorcio afianzador para grandes proyectos que existe en los mercados más ordenados. El consorcio afianzador accidental puede resultar muy desventajoso para el mercado mismo, porque la compañía líder que lo organiza, sea por falta de técnica afianzadora, o sea, por excesiva intervención de intermediarios, está sujeta a fuertes presiones del mercado que no le permiten sentar condiciones óptimas para la formación del consorcio. El consorcio creado como institución permanente crea una capacidad regulada y eficaz para los grandes proyectos, que progresivamente madura y perfecciona la técnica de afianzamiento en el respectivo mercado y que gradualmente asesora a las entidades gubernamentales en todo lo relativo a la eficacia de las garantías ofrecidas. En el mercado venezolano se intentó la formación de una institución permanente de este tipo, pero la falta de entusiasmo para crearle ha hecho posible que muchos de los grandes proyectos hayan quedado afianzados por la banca extranjera o hayan quedado afianzados con garantías difíciles de ejecutar dentro del propio domicilio del dueño de la obra, necesariamente condicionadas a factores extraños a la técnica afianzadora.

**La falta de organización de mercado debe ser corregida mediante la creación de pools de coaseguro para los grandes proyectos.**