

# Anotaciones sobre el entorno del seguro marítimo en pesqueros

RAMÓN L. BAROJA

MARINE RISK MANAGEMENT

Resulta difícil entrar en un análisis pormenorizado de este campo del seguro, ya que su realidad física es tan rica, que necesitaría una extensión que no lo permite la lógica limitación de espacio de una publicación periódica como CERENCIA DE RIESGOS. En consecuencia, se trata simplemente de asomarnos a las diferentes formas de realizar uno de los oficios más viejos del mundo.

Por ello, se da inicio a este trabajo con un ligero paseo por las últimas tres décadas, viendo muy por encima lo que ocurría en la flota y paralelamente a ello, en el sector asegurador.

Al principio de la década de los setenta, la flota de pesca estaba asegurada principalmente en mutuas especializadas, pasando prácticamente desapercibida para las grandes aseguradoras de Transportes, centradas en el gran desarrollo que se producía en la Marina Mercante y en la Construcción Naval.

Las coberturas que se utilizaban eran las llamadas «Españolas», las relaciones se basaban principalmente en las mantenidas con los Armadores, por agentes de confianza de las Cías, que operaban en los mismos puertos base de los buques. Las liquidaciones de los siniestros eran bastante gratificables, pero el negocio era bueno.

Mediada la década se establecen las 200 millas de límite de pesca. Empiezan a entrar en el mercado nuevas compañías aseguradoras, con lo que se genera una gran competencia. Se introducen las Institute Fishing Vessel Clauses.

La década de los ochenta se presenta con un gran desarrollo de la construcción de nuevas unidades pesqueras, cada vez más caras y sofisticadas, mientras que los caladeros se van cerrando uno detrás del otro. Al mismo tiempo, la flota mercante empieza a languidecer, hasta acabar prácticamente desapareciendo a finales del período de los ochenta.

Con la consunción de la flota mercante, y debido a las fuertes pérdidas por siniestralidad que se producen, fundamentalmente en petroleros y construcción naval, los aseguradores vuelven sus ojos al sector pesquero, que

sigue dando buenos resultados, y se origina un mercado de fuerte competencia —no siempre muy profesional— que deteriora los resultados del ramo en poco tiempo. La aparición del acuerdo Casmer, consigue poner orden en el mercado y lo devuelve a unos niveles razonables; desgraciadamente esto dura poco y una sobrecapacidad de reaseguro, propicia una nueva ola de competencia entre las Compañías Aseguradoras.

Mientras tanto, el efecto combinado de bajos precios de las capturas, expulsión de caladeros tradicionales e incapacidad financiera de los armadores, obliga a amarrar parte de la flota y la que faena lo hace en unas condiciones de rentabilidad nula.

De esta forma se llega al final de la década, con todos los ingredientes para que se produzca un deterioro técnico de la flota, a la que no se pueden dedicar los recursos económicos necesarios para que sea mantenida como, sin duda, a todos nos hubiera gustado. Afortunadamente, esto también tuvo sus excepciones.

La década del noventa —en cuanto respecta a los aseguradores— comienza con una situación que yo definiría de insuficiencia de tasas y pérdidas casi generalizadas. Al mismo tiempo el Lloyds acusa su debilidad con anuncio de grandes pérdidas, y su capacidad de reaseguro prácticamente desaparece de sus contratos históricos. En nuestro mercado sólo quedan fuera de esta situación algunas pocas aseguradoras, que mantenían sus contratos en el continente. A pesar de ello, estas últimas, también se vieron algo condicionadas por la situación general.

Esto trajo consigo, una disminución en la capacidad de los contratos de las aseguradoras, con asunción por éstas de tramos de riesgo importantes a sus expensas y con la aparición de contratos de protección, que obligaron a retirarse del mercado a algunas de ellas. Al producirse esto, desaparece la competencia y las tasas alcanzan otra vez un nivel razonable.

De todas formas, el año 1992 fue el peor en resultados históricos de este sector y, a mi entender, lo produjeron

en su cruce. la tremenda crisis de la flota pesquera y, a su vez, la crisis técnica que se estaba produciendo en el mercado asegurador.

Afortunadamente, los aseguradores reaccionaron a tiempo e instauraron una serie de medidas, que se están mostrando eficaces y de las que a mi juicio, no es la menor el que estén dando entrada en sus equipos humanos a personas con un conocimiento adecuado del medio y cuya labor se está notando en un tratamiento justo de los siniestros y una mejor valoración del riesgo en su contratación. cuestiones éstas que a todos convienen.

***Estas compañías de seguros retienen porcentajes de riesgo importantes y se organizan en un clima de confianza, basado en la aplicación de criterios fundamentalmente técnicos y así utilizan su capacidad conjunta para contratar lo estudiado y apetecido***

Por otro lado, la flota, puede decirse que ya ha pasado por lo peor, e incluso, que parte de ella está en situación razonablemente buena. Bien es verdad, que son muchos los barcos que se han desguazado o exportado a otras banderas, a remolque de los incentivos comunitarios, pero la que sigue bajo pabellón nacional pertenece ya a armadores maduros, que han sabido adaptarse a las sucesivas crisis, mejorando los rendimientos de su actividad, y dotando a sus buques y a sus empresas de las últimas tecnologías y sistemas de gestión.

Para estos empresarios, la póliza de seguro, es uno de los instrumentos básicos de apoyo a su actividad, y que comporta un coste que debe ser estable y defendido por un uso correcto y honesto de las coberturas de la póliza en el tiempo.

Estos armadores, son conscientes de que las aseguradoras deben obtener resultados positivos y aceptan, cuando se producen, las penalizaciones debidas a su propia siniestralidad, sin cambiar de asegurador, como era usual en otros tiempos. Por otro lado, son los que propiciaron

el que los aseguradores realizaran inspecciones en sus buques, lo que ha demostrado ser una magnífica herramienta de trabajo común.

Junto a estos armadores maduros, y con intereses comunes, se encuentran un grupo de aseguradores, que han evolucionado asimismo técnica y profesionalmente, y que no están dispuestos a moverse al son pendular de las capacidades que aporte un mercado reasegurador inestable.

Estas compañías de seguros retienen porcentajes de riesgo importantes y se organizan en un clima de confianza, basado en la aplicación de criterios fundamentalmente técnicos y así utilizan su capacidad conjunta para contratar lo estudiado y apetecido.

Y así estamos en estos momentos. Todas las partes implicadas en este negocio, están muy al corriente de los problemas que sufren las demás y, lo que es más importante, hay una decidida voluntad de que el camino en el futuro hay que recorrerlo en común.

Pero veamos mientras tanto qué está ocurriendo a nuestro alrededor:

Sí es verdad, que se están abanderando buques fuera de España, pero los intereses españoles se están moviendo con la nueva bandera, por lo que bien podemos decir que: «aquí no están ya todos los que son».

Hemos escuchado no hace mucho, y con indudable satisfacción, que un gran armador, compraba una importante empresa pesquera francesa. Pues bien, este no es un hecho aislado, se está dando continuamente produciendo ya un flujo de técnicos y armadores, en una verdadera emigración hacia otros países costeros. Esperamos y les deseamos que, en aquellas naciones emergentes en pesca, encuentren las posibilidades de crecimiento que aquí no han tenido.

Parece ser que la Administración quiere reducir en unas 100.000 T.R.B. (Toneladas de Registro Bruto) más el tonelaje de nuestra flota y después de ello actuar sobre otras 100.000 T.R.B., de manera que, mediante una política económica muy ágil, se produzca una renovación continua de la flota restante. Esto será bueno, pues no cabe duda, de que nuestros buques comienzan a tener cierta edad.

Tengamos ahora en cuenta otro punto importante en este negocio: El reaseguro internacional. Todos hemos visto el descalabro financiero que se produjo en el mercado de Londres, como resultado de una política demasiado agresiva en el conjunto de todos los ramos y que hizo tambalearse a una institución como el Lloyds. Hoy se han corregido aquellas desviaciones y el coste del reaseguro

fundamentalmente en Riesgos Catastróficos y Responsabilidad Civil se ha encarecido a nivel mundial.

Esto ha llevado a algunos reaseguradores profesionales, que no se vieron afectados por las pérdidas, a constituir grupos con capitales realmente importantes, en el convencimiento de que los platos rotos los pagó el Lloyd's y que tomadas ya las medidas correctoras, su negocio va a ser bien remunerado en el futuro.

Esta situación, sin duda, influirá en el sector que nos ocupa y aunque ahora sea muy duro para el asegurador negociar un contrato de reaseguro, es lógico esperar en el futuro una mejora en sus términos y capacidades.

Esperemos que esto no se vuelva a utilizar en una política comercial de pura competencia.

Pero hagamos una pausa, y veamos qué elementos tenemos ya definidos para intentar con ellos dibujar un boceto de lo que debe ser nuestra actuación a partir de ahora.

*El mundo que se nos viene encima, es un mercado de servicios sin fronteras, donde cada cual, será protagonista de su futuro, en base a su capacidad económica, nivel de información y conocimiento del medio en el que se va a desarrollar su trabajo*

Y tenemos:

- 1.º La historia íntima de nuestros errores y aciertos.
- 2.º Un sector armador más profesional y mejor equipado técnicamente.
- 3.º Una diáspora de la flota que nos está aportando información y vías de penetración en países ribereños con futuro.
- 4.º Una situación de seguro y reaseguro mundial, que garantizan la estabilidad a medio plazo de unos mercados a los que se han aplicado medidas correctoras recientes.
- 5.º Unas administraciones: nacional y comunitaria, que, parece, van a propiciar el rejuvenecimiento de nuestra flota.

6.º Un sector asegurador realista y puesto al día, con una visión solidaria de los problemas y sus soluciones, que cuenta con medios suficientes como para dar a cada segmento del negocio su tratamiento justo, sin crear agravios comparativos.

Visto todo esto, no puedo, a la hora de intentar hacer su diagnóstico y tratamiento, sustraerme a mi visión de las cosas como asegurador que he sido durante veinte años.

Estamos, a mi juicio, al final de un ciclo penoso para todos y que me recuerda el que se cerró en el año 1978, y al que siguieron años de bonanza.

Por ello, quiero expresar mi confianza en la mejora de los resultados, pero haciendo hincapié en que las medidas que se acordaron en los comités de trabajo de las Primeras Jornadas sobre la Pesca, deben llevarse a la práctica con más firmeza y esponsabilidad, antes de pensar en subidas indiscriminadas de tasas, que es lo cómodo y de efectos poco duraderos.

El mundo se ha hecho pequeño y no podemos estar mirando únicamente a lo que sucede de puertas adentro, en nuestro hoy ya reducido mercado.

Tenemos que aprovechar toda la experiencia y medios que hemos adquirido con tanto esfuerzo, para plantearnos la necesidad de un crecimiento equilibrado, y que nos equilibre. Y esto, señores, ya no se puede hacer pensando sólo en el mercado español.

El mundo que se nos viene encima, es un mercado de servicios sin fronteras, donde cada cual, será protagonista de su futuro en base, a su capacidad económica, nivel de información, y conocimiento del medio en el que se va a desarrollar su trabajo.

Tengo la absoluta certeza de que en tecnología pesquera y, por consiguiente, en su técnica aseguradora, podemos ir por el mundo con confianza en nuestros profesionales; no es éste un negocio para aficionados; y que de su mano debemos acceder a todos los buques, que racionalmente operados nos brinden posibilidades de negocio saneado, allí donde se encuentren.

A nivel mundial, se ha pasado, en apenas dos décadas, de una producción de pescado de sesenta a más de cien millones de toneladas anuales.

España no ha sido ajena a este desarrollo, bien asesorando a otros países en materia de pesca, o bien construyendo para ellos los buques que les han permitido este crecimiento, por lo que al quedarnos sin caladeros y disminuir nuestra flota, considero justo y hasta obligatorio que disfrutemos de la exportación de todos los bienes y servicios de que seamos capaces en este campo y, naturalmente, el seguro es uno de ellos.

De cualquier manera creo que hagamos lo que hagamos no nos queda mucho tiempo y debemos de aprovechar al máximo los próximos años. ¿Por qué digo esto? Bueno, como todos sabemos, hay ya varias especies marinas, que están protegidas, otras contingentadas, y bastantes caladeros sujetos a paradas biológicas.

Por otro lado, la presión sobre los recursos biológicos del planeta, aunque todavía poco conocida en sus efectos inmediatos, sí está alarmando a la opinión pública.

Tenemos también, por otro lado, noticias de que en el seno de la ONU, este problema de sobreexplotación de los recursos se está considerando seriamente, por lo que dado el tremendo desarrollo que en materia de pesca se está produciendo en algunos países emergentes, sobre todo del sudeste asiático, no nos extrañaría, y en cierto modo

lo consideramos razonable, que estuviéramos en camino hacia una contingentación de la pesca a nivel planetario.

Esto, que podría ser muy bueno a nivel de armadores y aseguradores ya establecidos, pues les permitiría ordenar sus pautas empresariales sin sobresalto, no favorecería una acción comercial agresiva basada en la técnica, que es lo que necesitamos desarrollar para ocupar en el mundo pesquero internacional, el puesto que honradamente nos corresponde.

En fin, no quiero cansarles más con mis pensamientos. Sólo me gustaría llevar a su ánimo el hecho de que estamos en un momento preciso, para que, sin nervios ni miedos innecesarios, desarrollemos con seriedad y trabajo el sistema que nos permita ser protagonistas de un futuro que yo deseo, el mejor para todos. ■