

NI 15254

R. 1472

E 3863

CUADERNOS DE LA FUNDACION

Nº 20

* * * * *

EL REASEGURO EN LOS PROCESOS

DE INTEGRACION ECONOMICA



Autor: D. José Manuel Martínez Martínez
Corporación MAPFRE

Mayo, 1994

LISTA DE CUADERNOS DE LA FUNDACION MAPFRE ESTUDIOS EDITADOS:

1. FILOSOFIA EMPRESARIAL
2. RESULTADOS DE LA ENCUESTA SOBRE "ALTOS PROFESIONALES DE SEGUROS" (A.P.S.)
3. DIRECCION Y GESTION DE LA SEGURIDAD
4. LOS SEGUROS EN UNA EUROPA CAMBIANTE: 1990-1995 (No disponible)
5. LA DISTRIBUCION COMERCIAL DEL SEGURO: SUS ESTRATEGIAS Y RIESGOS
6. ELEMENTOS DE DIRECCION ESTRATEGICA DE LA EMPRESA
7. LOS SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL Y SU OBLIGATORIEDAD DE ASEGURAMIENTO
8. LA IMPLANTACION DE UN SISTEMA DE CONTROLLING ESTRATEGICO EN LA EMPRESA
9. TECNICAS DE TRABAJO INTELECTUAL
10. DESARROLLO DIRECTIVO: UNA INVERSION ESTRATEGICA
11. EL CONCEPTO DE SEGURIDAD EN LA CIENCIA Y LA CIENCIA DE LA SEGURIDAD
12. LOS SEGUROS DE SALUD Y LA SANIDAD PRIVADA
13. CALIDAD TOTAL Y SEGURIDAD
14. EL REASEGURO DE EXCESO DE PERDIDAS
15. EL COSTE DE LOS RIESGOS EN LA EMPRESA ESPAÑOLA 1991
16. LA LEGISLACION ESPAÑOLA DE SEGUROS Y SU ADAPTACION A LA NORMATIVA COMUNITARIA

NUMERO ESPECIAL: INFORME SOBRE EL MERCADO DE SEGUROS 1992

17. MEDIO AMBIENTE SEGURO: DESARROLLO FUTURO
18. EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN LOS PAISES DE LA OCDE (Evaluación de los resultados de los aseguradores públicos)
19. UNA TEORIA DE LA EDUCACION
20. EL REASEGURO EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA

Copyright: F.M.E.

Prohibida la reproducción total o parcial de este trabajo sin el permiso escrito del autor o de la FUNDACION MAPFRE ESTUDIOS.

**EL REASEGURO EN LOS PROCESOS
DE INTEGRACION ECONOMICA**

**Autor: D. José Manuel Martínez Martínez
Consejero Delegado de Corporación MAPFRE**

Conferencia dictada en la XXIV Conferencia Hemisférica de Seguros (FIDES'93), en Cartagena de Indias (Colombia), el día 28 de Octubre de 1993

PRESENTACION

Hoy día no podría interpretarse la economía mundial sin tener presente el enorme impacto que tienen en su desarrollo los procesos de integración económica. Esta puede ser institucional, creando entidades supranacionales que configuren nuevos marcos de referencia empresarial, o de carácter mercantil, internacionalizando los procesos y actividades de las compañías.

En este trabajo, el autor pormenoriza la implicación del Seguro y el Reaseguro en este nuevo orden económico.



EL REASEGURO EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA

INDICE

- I. Los Procesos de Integración Económica.**

- II. La Implicación del Reaseguro y el Seguro en dichos Procesos.**

- III. La Situación actual del Reaseguro .**



I. LOS PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA

En primer lugar quiero avisar a los que me escuchan que mis opiniones sobre este tema no son objetivas por provenir de persona con vocación internacional y ferviente creyente de que el mundo camina hacia una progresiva internacionalización, hasta llegar a la Edad Universal en cuyos albores nos encontramos.

1º. EVOLUCION HISTORICA

Para familiarizarnos con el tema me ha parecido oportuno una breve reseña sobre la evolución histórica que desde el último siglo han tenido los procesos de integración económica.

- a) En una primera fase el liberalismo económico llevó a un gran desarrollo a Inglaterra, USA y la mayoría de Europa Occidental, si bien en los países de bajo nivel de desarrollo, esta política liberalizadora produjo estancamiento en su expansión industrial, y dependencia casi exclusiva del sector primario, con el consiguiente retraso en su evolución socio-económica.
- b) Como reacción a esta situación se entró en una segunda fase, en la que fundamentalmente los países en vías de desarrollo optan por políticas comerciales de corte proteccionista, utilizando fundamentalmente la política arancelaria como restricción a la importación de productos, y las políticas de control de cambios e inversiones extranjeras, que fomentan una política nacionalista.



Estas políticas comerciales cerradas y proteccionistas muy en boga en las últimas décadas, también han demostrado tener resultados negativos, ya que han desembocado en una pérdida de competitividad que unida a otros factores socio-económicos ha llevado a graves desajustes y desequilibrios macroeconómicos y en general a un estancamiento en el desarrollo económico.

- c) Las dos experiencias anteriores han dado lugar a la tercera fase, en la que estamos actualmente, de apertura de las economías al exterior y fomento de los procesos de desregulación, pero con conciencia de que esta apertura, efectuada de manera individual, puede provocar riesgos que hagan peligrar el desarrollo económico del país, que sin embargo puedan quedar aminorados mediante la unión de varios países a tal efecto. Esta integración económica debe permitirles un ritmo paulatino de liberalización de sus políticas comerciales y de inversiones extranjeras y la creación de un mercado común con capacidad suficiente para la competencia internacional, sin que todo este proceso produzca desequilibrios importantes en sus economías.

2º. MECANISMOS Y GRADOS DE INTEGRACION ECONOMICA

Para hacer realidad la integración económica entre varios países, existen distintos procedimientos que pueden ser usados de forma escalonada o simultánea que dan lugar a los distintos grados de integración.

Señalamos como principales los siguientes:



- **Grado 1°.-** Establecimiento de áreas de libre comercio para un número determinado de productos.
- **Grado 2°.-** Uniones Aduaneras, que implican además de la supresión de aranceles internos entre los países afectados, el establecimiento de aranceles comunes frente a terceros países.
- **Grado 3°.-** Mercado Común, que añade a la anterior Unión Aduanera la libre circulación de personas, capitales, mercancías y servicios.
- **Grado 4°.-** Se alcanza cuando al Mercado Común se le añade el soporte político e institucional de los estados afectados buscando, además de mecanismos de integración, políticas comunes con cesiones parciales de soberanía.

3°. EFFECTOS DE LA INTEGRACION ECONOMICA

A continuación señalamos los principales efectos que pueden derivarse de una integración económica. Lógicamente serán más o menos apreciables en función de las características de los países y grado de integración que se haya alcanzado.

En primer lugar parece poco rebatible que la integración económica produce un incremento del comercio entre los países que la llevan a cabo: la supresión de aranceles y restricciones a la circulación de capitales trae consigo un mayor acceso por parte de los consumidores a los productos del resto de los países, sin movimientos artificiales de precios, que favorece un aumento del consumo y, en definitiva, un mayor crecimiento económico.



Como notas negativas de esta realidad se pueden señalar lo que se conoce como "efecto desviación" del comercio, que se produce al aumentar la eficacia de las empresas que operan dentro del área de integración, que les lleva a ganar cuota de mercado en detrimento de terceros países. Este efecto se acrecienta si se implanta un arancel aduanero común que discrimine los productos que podrían competir en estos mercados.

Por otro lado, la integración económica favorece la competitividad, y permite a cada país especializarse en la producción de aquellos bienes para los que tiene más aptitud. La producción en masa que se deriva de la especialización interterritorial permite generar economías de escala, que únicamente son posibles en mercados muy amplios.

Finalmente la integración produce una disminución de los procedimientos burocráticos en el interior del nuevo mercado, que implica una disminución de los costes.

Para concluir sobre los efectos de los procesos de integración económica, indicamos que en nuestra opinión el éxito de los procesos de integración será establecer condiciones para la creación de un mercado ampliado que estimule la eficiencia en la producción y la presión competitiva pero no un alto grado de protección frente al exterior, sino que al menos a medio plazo, suponga una mayor apertura de las economías hacia el mercado internacional.



4º. SITUACION ACTUAL DE LOS PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA

Como Anexo nº 1 figura una breve descripción de los actuales procesos de integración económica. En mi calidad de europeo y dada la naturaleza esencialmente americana de este foro, me parece imprescindible un breve comentario sobre: la Comunidad Europea, los procesos de integración que se están llevando a cabo en América Latina, y finalmente el impacto del Mercado Unico Europeo en América Latina.

1) LA COMUNIDAD EUROPEA

Nació con el Tratado de Roma, firmado en 1957 por Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, Alemania Occidental, Italia y Francia. Su objetivo básico era la creación de un ente supranacional con personalidad propia, la CEE, con la misión fundamental de formar un Mercado Común. Para ello preveía la supresión de toda clase de barreras intracomunitarias, el establecimiento de un arancel exterior para terceros países, políticas comunes en agricultura y transportes, libre circulación de factores productivos, acercamiento de las legislaciones de los Estados miembros, etc.

Hoy día se ha pasado de la inicial "Europa de los seis", a la actual "Europa de los doce", con las incorporaciones de Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca (1973), Grecia (1980), España y Portugal (1986).



La CE supone probablemente el proceso más complejo de integración que se ha ensayado hasta el momento, ya que sus Organos han adquirido "vida propia", necesitando hoy día de una amplia Administración en la que trabajan más de 9.000 funcionarios, y que ha producido una inmensa normativa que condiciona a su vez el Derecho de todos los Estados miembros.

El Mercado Unico, consecuencia del "Acta Unica" de 1991, es ya una realidad y sus países miembros sólo tienen como limitación para competir entre ellos su propia eficacia y agresividad.

Como ya se ha citado en los momentos actuales se planifica una integración más profunda iniciada en Maastricht en busca de la Unión Económica y Monetaria y de la Unión Política Europea.

Con motivo de la creación del Mercado Unico muchas empresas europeas se han adelantado a esta nueva situación con inversiones a nivel del mercado global y políticas de alianzas y adquisiciones que están produciendo en la economía un efecto muy dinámico y sobre todo una aceleración de las innovaciones tecnológicas y organizativas en las empresas.

También como consecuencia de lo anterior están apareciendo los primeros grandes problemas de la Comunidad, entre ellos el aumento del desempleo.



2) PROCESOS DE INTEGRACION EN LATINOAMERICA

Hablar de procesos de integración en Latinoamérica no es ninguna novedad. En la década de los 60 se inician los primeros procesos de integración, como el Pacto Andino y el Mercado Común Centro Americano. El auge de los procesos de integración se produce pasada la profunda crisis de la década perdida de los 80. Tienen algunas características, en muchos casos comunes, que merecen ser destacadas:

- a) Se han manifestado preferentemente en el ámbito bilateral o entre un número reducido de países, casi siempre de gran proximidad geográfica. Se ha preferido iniciar procesos entre países que reúnan ciertas afinidades económicas, geográficas, sociales, etc., a fin de facilitar su éxito, antes que afrontar procesos globalizadores continentales de escasas perspectivas actuales, aunque probablemente este será el siguiente paso.
- b) Coinciden con una acentuada tendencia a la apertura unilateral y a la liberalización de los regímenes de comercio exterior a nivel mundial.
- c) Se efectúan en muchos casos entre países con economías simétricas y graves problemas sociales y desequilibrio económico. Estos factores arrojan ciertas sombras sobre el éxito final de estos procesos, especialmente si no se logra un mejor equilibrio social como consecuencia de los mismos.



EL PACTO ANDINO

Toma carta de naturaleza el 26 de Mayo de 1969, cuando los representantes de los gobiernos de Colombia, Chile, Bolivia, Ecuador y Perú firman el Tratado de Cartagena. Venezuela se incorporaría formalmente en 1973.

Este Tratado pretendía acelerar el proceso de integración económica de los países de la región andina. Para ello estaba prevista la armonización de las políticas económicas y la elaboración de planes de desarrollo coordinados, junto a un programa de liberalización que tenía como objetivo eliminar los gravámenes de todo tipo que afectaban a los productos originarios del territorio de los Estados miembros.

Si bien el Acuerdo funcionó durante los primeros años con bastante dinamismo, es preciso reconocer que incorporaba un cierto número de plazos que no han sido cumplidos. Especialmente grave fue la crisis provocada por la salida de Chile en 1976. Hoy por hoy, el intercambio intrazonal está estancado en torno al 4% del comercio de estos países.

En resumen aunque el PACTO ANDINO ha recibido nuevos impulsos en los años 87 y 89, en nuestra opinión no se han cumplido los objetivos fundamentales fijados en su constitución y parece que sus logros se quedan cortos respecto a los ambiciosos programas de integración económica vigentes en la actualidad.



EL MERCOSUR

Es por el momento la última gran iniciativa Latinoamericana de formación de un Mercado Común. Creado por el Tratado de Asunción de 26 de Marzo de 1991, entre los Estados de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, tiene como objetivo la constitución de un Mercado Unico que deberá estar establecido antes de 1995, con las siguientes características:

- Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, suprimiendo las barreras arancelarias o cualquier otra medida equivalente.
- Adopción de una política comercial y arancelaria común.
- Coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales.
- Armonización de las legislaciones con carácter general.

Este mercado estará formado por 190 millones de personas, que da idea de su importancia.

Algunos especialistas han planteado que el Tratado de Asunción no es lo suficientemente explícito en algunos de sus puntos, y que las previsiones y plazos que incorpora serán difíciles de mantener.



MERCADO COMUN CENTRO AMERICANO (MCCA)

Formado por Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, nació con la firma del Tratado de Managua, en 1960. Sus bases son: un desarme arancelario, la construcción de una Tarifa Exterior Común, y una política comercial conjunta.

Si bien su dimensión es inferior al de otras zonas de integración (supone unos 30 millones de habitantes) durante bastante tiempo el MCCA fue el proceso de integración más adelantado del continente americano, pero a partir de 1969 entró en crisis, motivada por un cúmulo de acontecimientos, de la que sólo en 1990 se ha empezado a vislumbrar el final.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO NORTEAMERICANO (NAFTA)

Su objetivo es extender el área de libre comercio entre EE.UU. y Canadá también a México, lo que daría lugar al mayor bloque comercial del mundo, con 360 millones de consumidores.

El Tratado, que aún no ha entrado en vigor, establece un calendario favorable a México, por ser el Estado menos desarrollado, y ha suscitado polémica en los países que lo firmarán, por los posibles efectos negativos que podría producir.

Este Tratado ha sido considerado como la primera etapa hacia una zona interamericana de libre comercio, cuya creación es uno de los objetivos fundamentales de la Iniciativa para las Américas, anunciada el 27 de Junio de 1990 por el entonces Presidente Bush.



Por lo que se refiere al Tratado en sí, prevé la introducción del libre comercio entre los tres países en un plazo de 5 a 15 años. Igualmente se ha previsto una completa liberalización de las respectivas inversiones entre ellos, y contiene cláusulas en las que se describen procedimientos para la solución de diferencias.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE CHILE Y MEXICO

Vigente desde Septiembre de 1991, del que simplemente destacamos su carácter pragmático que se desprende de la declaración conjunta hecha por los Presidentes de ambos países en Zihuatanejo (México) en Noviembre de 1992, que dice "la mejor manera de avanzar en la integración latinoamericana es abandonar la retórica y pasar a los hechos".

IMPACTO DEL MERCADO UNICO EUROPEO EN AMERICA LATINA

En Latinoamérica se ha seguido con una mezcla de esperanza y temor la creación del Mercado Unico Europeo. De esperanza, por lo que pueda servir de inspiración en otros procesos de integración y por las expectativas depositadas en el papel de locomotora económica que podría tener una Europa unida y fuerte, y de temor, por la posible imagen de una "Europa Fortaleza" con difícil acceso para el resto de los países al nuevo gran mercado.

Después de esta breve introducción paso rápidamente a comentar los inconvenientes y ventajas que puede tener la creación del Mercado Unico Europeo en relación a América Latina:



1. INCONVENIENTES

- a) Europa Fortaleza.- Como ya se ha mencionado la idea de una nueva Europa con barreras al comercio exterior, arroja sombras al resto de los países que sin embargo en nuestra opinión deben quedar bastante disipadas puesto que pensamos que el talante de los órganos comunitarios es más de creación de una Europa abierta al comercio internacional que a la auto-protección frente al exterior.

- b) Relaciones preferenciales con otras áreas geográficas.- América Latina no figura actualmente entre los acuerdos de asociación o preferenciales para el comercio con la Comunidad Europea, que sin embargo sí ha celebrado acuerdos de esta naturaleza con otras áreas geográficas como Africa y Pacífico. Con los Países del Este se han llegado incluso a acuerdos preferenciales que sin duda promoverán más el comercio hacia estos países, que podrían incluso llegar a ser futuros miembros de la Comunidad.

- c) El cumplimiento de exigencias de carácter ambiental, fitosanitarias, etc., puede dificultar la exportación de algunos productos especialmente agrícolas de América Latina y por supuesto eliminar las exportaciones de carácter esporádico, ya que difícilmente cumplirán estos requisitos.

2. VENTAJAS

- a) El propio desarrollo económico del Mercado Unico Europeo, debe estimular la demanda de bienes y servicios de terceros países.



- b) Se deben crear dentro del Mercado Unico Europeo empresas más eficaces que sin lugar a dudas buscarán su expansión internacional mediante inversiones de capital y exportación de tecnología.
- c) Una regulación común facilita a los exportadores de terceros países el cumplimiento de una sola norma. A su vez, un mercado de tal dimensión motiva el esfuerzo exportador de los demás países.
- d) Un bien importado por algún país de la Comunidad puede ser reexportado a los demás miembros del Mercado sin tener que someterse nuevamente a regulaciones técnicas. En este sentido pensamos que España con sus especiales relaciones nacidas de nuestros vínculos culturales y lingüísticos, puede jugar un papel esencial en las relaciones entre la Comunidad Europea y Latinoamérica.

Finalmente indico que desde mi punto de vista resulta esencial para el desarrollo económico de América Latina la constitución de bloques económicos que permitan, además de las propias ventajas de la integración económica, negociar de forma más equilibrada con otros bloques de la misma naturaleza. Para ello considero necesario que los países se mentalicen de la necesaria cesión parcial de su soberanía en pro de estos procesos de integración, y que no se olvide la gran importancia de la "dimensión social" en estos procesos sobre todo en aquellos países con diferencias abismales en la distribución de la riqueza.



Uno de los problemas de la Comunidad Europea consiste en las diferencias entre sus miembros a nivel cultural y lingüístico. Sin embargo, en el caso de los países de América Latina, pienso que los posibles Mercados Unicos que puedan surgir tendrán mucho más próxima su identidad cultural y lingüística, que les permitirá desarrollarse con mayor facilidad en toda su plenitud.

Aunque hasta la fecha el factor de proximidad geográfica ha sido determinante para la creación de estos mercados, no sé hasta que punto condicionados por presiones migratorias, en el futuro mercado mundial con grandes bloques económicos consolidados, tendrán gran importancia las iniciativas empresariales que pienso se verán de manera muy importante condicionadas por el factor humano, especialmente el cultural y lingüístico.

Otro factor esencial para nuestro futuro socio-económico y político, desaparecidos por fracasar los modelos alternativos al de libre economía de mercado (capitalismo) sería no confiar casi como factor exclusivo del desarrollo en el aumento de la competitividad, sino arroparlo con medidas de "solidaridad supranacional" que permitan un crecimiento equilibrado a nivel mundial.



II. LA INTEGRACION ECONOMICA DESDE LA PERSPECTIVA DEL SEGURO Y DEL REASEGURO

A) EFFECTOS DIRECTOS DE LOS PROCESOS DE INTEGRACION EN EL REASEGURO Y EL SEGURO

Comenzaré indicando que el reaseguro es una actividad internacional en su esencia, y que al margen de acuerdos de comercio, desde sus orígenes en el seguro marítimo, se ha concebido y practicado como actividad de cobertura mundial, siendo así precursora de lo que será el futuro comercio internacional de los servicios aseguradores-financieros.

No obstante trataremos de señalar de forma resumida los principales efectos que para el mercado de seguros y de reaseguros se derivan de los procesos de integración económica.

Por desgracia resulta muy difícil medir en cifras exactas el impacto que la integración económica tiene sobre el reaseguro:

- Primero porque la integración económica es el resultado de un complejo proceso que pasa por varias fases y que dura muchos años, lo que hace virtualmente imposible darle valores numéricos al "efecto integración" en momentos determinados.

- Segundo porque, como hemos indicado anteriormente, el mercado de reaseguro sigue un camino distinto al del resto de los bienes y servicios, estableciendo muchas veces un nivel de internacionalización que la economía en general no alcanza hasta años después. Por ejemplo, en la CEE, se estableció la libre prestación de servi-



cios y el libre establecimiento para las empresas de reaseguros en 1964, adelantándose casi treinta años a la aplicación de similares medidas para las empresas de seguros.

Por esas razones he preferido mencionar los efectos teóricos que un proceso cualquiera de integración debe producir sobre el mercado de reaseguros.

Por lo que se refiere al mercado de seguros, la libertad de establecimiento y de prestación de servicios fomentará la instalación en cada país de grandes grupos aseguradores, con fuerte base de capital, que normalmente producirán una concentración del mercado, con desaparición de parte de las entidades de menor tamaño. La competencia tenderá a incrementarse, y los productos serán cada vez más sofisticados, el precio más asequible y el servicio que se preste más esmerado. Este proceso estará acompañado de un incremento de la "cultura aseguradora" de los consumidores, que llevará a un gasto anual per cápita en seguros cada vez mayor. En definitiva, lo que estamos describiendo someramente es un proceso de maduración de mercado, que indudablemente se va a ver favorecido por la integración.

Pero junto a estos efectos directos se darán los derivados del crecimiento económico que potencia la integración económica.

En efecto el crecimiento económico general influye también sobre el sector seguros y se puede medir de forma cuantitativa, gracias a lo que se conoce como el efecto elasticidad-venta de la demanda de seguro. Según este efecto, el sector seguros en un país, experimenta un crecimiento proporcionalmente mayor al que experimente el PIB de ese mismo país.



En concreto, la elasticidad renta del sector seguro en 1991, según SIGMA, ha sido la siguiente:

<u>% CRECIMIENTO DEL PIB</u>	<u>% DE CRECIMIENTO DE LAS PRIMAS</u>
- 3	- 4
- 2	- 2.7
- 1	- 1.4
2	2.7
3	4.1
5	6.8
10	13.7

Puede apreciarse que, en todos los casos, el crecimiento de las primas ha sido entre el 35% y el 40% superior al del Producto Interior Bruto.

Por lo que atañe al mercado de reaseguros, las consecuencias no son tan evidentes. Para empezar, el reaseguro, dado su carácter internacional, difícilmente se va a circunscribir a la zona de integración. Por otra parte, el crecimiento de primas cedidas a los reaseguradores, primas de reaseguro, no tendrá necesariamente un paralelismo con las primas directas suscritas en el mercado, incluso pudiera mostrar una tendencia distinta. Si se produce una concentración del mercado, con un menor número de compañías pero más poderosas, sus niveles de retención tenderán a subir. Por otra parte la libre prestación de servicios, facilita fórmulas de coaseguro en el seno del nuevo mercado, en detrimento de las cesiones de reaseguro.

Los propios resultados que obtengan los reaseguradores determinarán en gran medida la oferta de reaseguro, cuyo volumen de primas en una determinada zona vendrá por tanto condicionada por este factor.



B) EL REASEGURO COMO INSTRUMENTO Y EJEMPLO A LAS LIMITACIONES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

A pesar de su naturaleza internacional, el reaseguro se ha visto sometido a limitaciones y restricciones de distinto grado, que incluso han llegado a desvirtuar su función profesional, y que en algunos casos se mantienen, aunque hay que reconocer la tendencia mundial a liberar esta actividad de todo tipo de restricción operativa internacional y hasta cierto punto también de control.

Sería lógico que a fin de proteger a las empresas aseguradoras e indirectamente a los asegurados, se dicten normas de solvencia que deberían cumplir los reaseguradores, pero en muchos países también se ha producido una regulación que va más allá de lo anteriormente descrito, y que podemos calificar abiertamente como de limitación y restricción al comercio internacional de reaseguros.

Los argumentos expuestos para justificar estas limitaciones son en la mayoría de los casos coincidentes y en la misma línea de pensamiento económico descrito en la primera parte de esta exposición en cuanto al proteccionismo arancelario y potenciación del nacionalismo económico. - Concretamente en lo que se refiere al reaseguro, el eje argumental era evitar la importación de este servicio para aumentar la retención nacional sin comprender la necesaria dispersión internacional de los riesgos del país, especialmente de los riesgos industriales y catastróficos y "despreciando" el valor tecnológico que implica la actividad reaseguradora.



En este sentido, y considero que es generalizable a nivel internacional, la famosa "reciprocidad", falacia por la cual se pretende aprovechar al máximo la retención nacional o el patrimonio de la empresa, ha sido un fracaso que ha producido muchas más pérdidas que beneficios a los que en ella han participado. Pienso que en gran medida porque la labor del reaseguro hay que dejarla en manos de profesionales y repito una vez más que es una gran equivocación pensar que por ser asegurador se es reasegurador.

También como argumento se esgrimía evitar la salida de divisas, lo que en ciertos casos ha sido erróneo puesto que los resultados de los últimos años han tenido un efecto de entrada de divisas a los países. Sin embargo considero esta situación anormal, ya que nadie debería discutir que efectivamente la importación del servicio de reaseguro debe tener un coste, al menos en el largo plazo, por todo lo que conlleva de beneficio para los usuarios de tal servicio.

Finalmente se ha argumentado la protección a los asegurados frente a las quiebras de reaseguradores extranjeros, pero también en algunos casos la existencia de monopolios ha resultado incluso peor por las dificultades económicas por las que éstos han atravesado.

Las herramientas más frecuentes utilizadas para limitar la libertad de actuación del reaseguro son:



a) Creación de compañías estatales de reaseguro en ocasiones con carácter monopólico:

Esta idea tuvo aceptación en Africa, Asia y Latinoamérica, e incluso la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) recomendó la creación de este tipo de entidades, en la creencia de que contribuirían al desarrollo económico.

Estas reaseguradoras han operado en formas muy variadas, desde la competencia en régimen de igualdad con el resto de las entidades, hasta el monopolio absoluto de la actividad. En estos casos el reasegurador estatal recibía por Ley todas las cesiones del mercado, pudiendo luego retroceder en el mercado internacional, o bien realizar retrocesiones obligatorias entre las compañías de seguro directo del propio mercado.

La formación de reaseguradoras con carácter de monopolio, en general no se ha mostrado eficaz y adicionalmente no se cumplía uno de los principios fundamentales del reaseguro: la dispersión mundial de riesgos. El problema es especialmente grave en aquellos países expuestos a pérdidas catastróficas que superen su ingreso de primas. Por ejemplo, el terremoto de Nicaragua de 1972 costó unos 100 \$ USA millones, contra los 10 \$ USA millones que ese año se recaudó por primas en el país. En ese caso al estar reasegurado internacionalmente, el país recibió un importante flujo de fondos en divisas de sus reaseguradores.

Aunque estas reaseguradoras tienen algunas ventajas teóricas, en la práctica han tenido malos resultados y en general no han favorecido el desarrollo del mercado de seguros en sus respectivos países.



b) Cesiones de reaseguro obligatorias al mercado local

Esta medida, también bastante frecuente, ha sido en la mayoría de los casos alternativa a la creación de monopolios de reaseguro. Ha supuesto la creación de reaseguradoras de carácter local que actuaban como pantalla para cumplir los requisitos legales, ya que retrocedían nuevamente el negocio aceptado hacia el exterior, encareciéndolo y perjudicando la oferta de reaseguro hacia el país.

Aclaro mi posición de defensa de las reaseguradoras de carácter regional o local, cuando obedecen a un mayor conocimiento y proximidad al mercado asegurador que les permite mejor servicio y no como respuesta a decisiones Estatales absolutamente ajenas al libre mercado.

c) Pools regionales de reaseguro

Medida que pretendía incrementar la retención en una determinada región, unida por lazos económicos, culturales, etc. Es una forma específica de integración dentro del ámbito de reaseguro. Pienso que en la mayoría de los casos no han tenido éxito al igual que el reaseguro de reciprocidad a nivel mundial.

d) Restricciones al libre establecimiento y a la libre prestación de servicios

Esta clase de limitaciones permanece en muchos casos en la actualidad, siendo un factor de distorsión en la libertad de actuación que debe tener la actividad reaseguradora, reviste múltiples formas:



d.1. Normativa General

Registros que implican procedimientos burocráticos y complejos; Obligaciones de depositar fondos de los que están exentos las compañías nacionales, etc.

d.2. Normativas de control de cambios

Aunque explicable en situaciones económicas anteriores, las tendencias de desregulación económicas actuales hacen obsoleta esta normativa que en algunos casos probablemente ha evitado la salida de divisas al exterior, pero en el caso del reaseguro ha supuesto un retraso del cumplimiento de las obligaciones contractuales de pago por parte de las entidades cedentes, con el consiguiente perjuicio de la imagen que el mercado ofrecía al reaseguro internacional.

d.3. Normativa de cobertura de reservas técnicas

Ha habido legislaciones que no admitían la deducción de las reservas cedidas a los reaseguradores a efectos de cumplir la normativa de inversión de las reservas técnicas. Hoy en día hay que reconocer que prácticamente en todos los casos se admite que no es necesaria la constitución de reservas sobre la parte de primas cedidas en reaseguro, independientemente del domicilio social del reasegurador. No ocurre así con las reservas de siniestros pendientes a cargo de los reaseguradores, que todavía en algunos casos es obligatorio que queden invertidas en el país, e incluso retenidas por la compañía cedente.



d.4. Normativa fiscal

Es en la actualidad la que ofrece mayor riesgo al desarrollo libre de la actividad reaseguradora internacional. La grave situación de desequilibrio entre ingresos y gastos del Estado, hace que su tendencia por aumentar ingresos, algunos la denominan "voracidad fiscal", sea enorme y se apliquen impuestos a la actividad reaseguradora a veces sobre remesas o incluso sobre primas, que desde el punto de vista técnico no tienen justificación ya que la base imponible del impuesto que conceptualmente debe ser causada por un beneficio, en una actividad cuyo resultado se conoce sólo a largo plazo como el reaseguro, nos parece un error.

C) BREVE REFERENCIA A LOS CASOS DE LA CEE Y ESPAÑA

Para finalizar esta parte haré una breve referencia práctica a los efectos que se han producido en la Comunidad Europea y más específicamente en el mercado español de seguros.

En relación a la Comunidad Europea en el cuadro que figura a continuación aparece la evolución de primas de sus países en periodos de cinco años desde el año 1976.

**PRIMAS DE SEGURO DIRECTO DE TODOS LOS PAISES DE LA CEE**

(cifras en millones de \$ USA.)

PAIS	AÑO 1976			AÑO 1981			AÑO 1986			AÑO 1991		
	PRIMAS	% S/ TOTAL	% VAR.									
BELGICA	2.650	4.3	-	3.784	3.4	42.8	5.057	2.8	33.6	9.090	2.3	79.7
ALEMANIA	21.178	34.5	-	35.081	31.1	65.6	54.320	29.9	54.8	104.343	25.9	92.1
DINAMARCA	1.584	2.6	-	2.362	2.1	49.1	3.836	2.1	62.4	6.491	1.6	69.3
FRANCIA	11.976	19.5	-	20.870	18.5	74.3	36.503	20.1	74.9	80.568	20.0	120.7
REINO UNIDO	11.650	19.0	-	29.235	26.0	150.9	44.184	24.3	51.1	114.674	28.5	159.5
GRECIA	256	0.4	-	481	0.4	88.0	461	0.3	(4.1)	1.209	0.3	162.2
ESPAÑA	1.715	2.8	-	3.217	2.9	87.6	7.164	3.9	122.7	20.512	5.1	186.3
ITALIA	3.904	6.4	-	6.941	6.2	77.8	14.430	7.9	107.9	34.520	8.6	139.2
LUXEMBURGO	68	0.1	-	114	0.1	67.6	192	0.1	67.5	517	0.1	169.5
HOLANDA	5.520	9.0	-	8.802	7.8	59.5	12.838	7.1	45.9	25.916	6.4	101.9
PORTUGAL	392	0.6	-	611	0.5	55.9	783	0.4	28.2	2.646	0.7	237.9
IRLANDA	416	0.7	-	1.127	1.0	170.9	2.180	1.2	93.4	2.555	0.6	17.2
TOTAL	61.309	-	-	112.625	-	83.7	181.948	-	61.6	403.041	-	121.5

Como comentario a estas cifras indico lo siguiente:

Efectivamente desde el año 1976 al año 1991 el crecimiento de primas en dólares ha sido importantísimo pasando el conjunto de la Comunidad de 61.309 millones de \$ USA aproximadamente a más de 400.000 millones de \$ USA, es decir que prácticamente en 15 años se han multiplicado las primas por 7, que significa un crecimiento promedio del 14% en el que han influido también las diferentes tasas de cambio.

No se puede deducir de las cifras que la constitución del nuevo mercado haya favorecido a los países más desarrollados o lo contrario, ya que la variación de cuotas de participación no ofrece una "ley" general: En efecto en el caso de Alemania ha pasado de una cuota de mercado



... europeo en el año 1976 del 34,5% al 25,9% actual, sin embargo otro mercado muy maduro como el del Reino Unido ha pasado de una cuota del mercado europeo del 19% al 28,5% en la actualidad, y el caso de Francia ha mantenido su situación, ya que de una cuota del 19,5% en el año 1976 ha pasado al 20% actual. En relación a los países con mercados menos maduros, frente al estancamiento de Grecia y Portugal que prácticamente mantienen su cuota de mercado en el 0,3% y 0,7% respectivamente, el mercado español ha dado un salto importante, pasando del 2,8% al 5,1%. Todos estos datos nos hacen pensar que al menos en este periodo de tiempo, en el crecimiento de cada mercado han influido muchos factores ajenos a la propia integración.



Desde el punto de vista cualitativo el número de fusiones y adquisiciones dentro de la Comunidad ha sido enorme; desde el año 1986 al 1991 350 empresas han participado en estos procesos.

En el caso español el crecimiento del mercado en los últimos cinco años ha sido muy satisfactorio con una media del 21,6% con progresiva concentración del mercado y una gran afluencia de inversiones directas por adquisición de compañías españolas por entidades extranjeras, fundamentalmente europeas, y también una importante inversión indirecta en la Bolsa.

Aspectos destacables de nuestro mercado han sido: algunos errores cometidos principalmente por entidades extranjeras en adquisiciones de aseguradoras con el fin de tener presencia en el mercado y los acuerdos entre aseguradoras extranjeras y grandes bancos españoles para la constitución conjunta de Holdings aseguradores, a la que los Bancos aportan sus filiales de seguros. Las primeras buscan la utilización de las redes de distribución bancarias para las ventas del seguro, y los propios bancos una mayor rentabilidad de sus oficinas, así como la obtención de beneficios por la venta parcial de su participación en sus aseguradoras filiales. Estos han sido los casos de GENERALI con el BCH, AXA con el BBV, FORTIS con LA CAIXA, etc.



III. LA CRISIS DEL REASEGURO

Me hubiera parecido una falta imperdonable desaprovechar esta oportunidad de dirigirme a un grupo tan destacado de ejecutivos del seguro americano, y no hacer referencia a la grave crisis que sufre la actividad reaseguradora a nivel internacional. Esta situación merece profunda reflexión de todos los que estamos relacionados con la actividad aseguradora y por tanto preocupados por su futuro.

Estamos sin duda ante la mayor crisis que al menos yo he presenciado en los más de 20 años de vida profesional dedicado al seguro y al reaseguro, y de tal naturaleza que implicará cambios radicales para adaptarse a las nuevas circunstancias, y dará lugar a un "nuevo orden" o al menos a un nuevo estilo, en la actividad reaseguradora mundial.

Por ello resulta necesario analizar con rigor las circunstancias que han llevado al reaseguro a su situación actual.

A) ANALISIS DE LA CRISIS

1. La crisis de los años 70-80

Yo viví directamente la importante crisis del reaseguro de estas décadas, antesala de la crisis actual aunque en mi opinión distinta y de menor importancia, ya que la actual cuestiona la propia identidad del reaseguro e incluso su futuro.

Esta crisis se caracterizó por los siguientes aspectos:



- a) Entrada de los denominados "New Comers" o "Cowboys" principalmente entidades de seguro directo y sólo en algunos casos nuevas reaseguradoras.
- b) Proliferación de "pooles de suscripción" y "binding authorities", que en algunos casos rozaban el límite de estafas profesionales bien organizadas y con utilización de fórmulas imaginativas por parte de los promotores que hacían "picar el anzuelo" con cierta facilidad, a la emergente capacidad inocente de reaseguro.
- c) Moda de aceptación de reaseguro por parte de los propios departamentos de reaseguro cedido de las entidades de seguro, y aumento de los intercambios de reaseguro en reciprocidad con la justificación de aprovechamiento máximo del patrimonio de las empresas. Esta situación degeneró en un reaseguro poco profesional en parte fruto de la confusión entre las actividades aseguradora y reaseguradora, que si bien son complementarias, tienen un desarrollo práctico y profesional absolutamente distinto.

Consecuencia clara de la crisis fué la importante reducción del número de compañías de seguros que aceptaban reaseguro de forma "amateur", la desaparición dramática de los "pooles" y "binding authorities", afectando incluso a los que tenían buen nombre y evolución profesional satisfactoria a lo largo de los años y también de la reciprocidad tan en boga en aquellos años.



Un factor sin embargo destacable es que afectó muy poco a los reaseguradores profesionales y al Lloyd's, aunque en mi opinión esta situación que generó grandes pérdidas a los que podíamos llamar "New Comers", abrió el camino para que las cedentes consideraran la actividad reaseguradora como un alivio permanente a sus cuentas de resultados y fuente de beneficio para la empresa y no como un coste por el servicio prestado.

2. La crisis actual de los años 90

Distinta y más grave que la anterior, dará lugar al cambio que necesita la actividad reaseguradora para garantizar su futuro. Para ello considero conveniente analizar su problemática desde las propias raíces de la actividad.

Prácticamente desde el comienzo del reaseguro han estado conviviendo dos culturas o filosofías de actuación en reaseguro, absolutamente distintas, comentadas y analizadas desde hace tiempo, pero cuyo debate ha sido resucitado recientemente por Michael Albert en su magnífico libro "Capitalismo contra Capitalismo".

Me refiero al modelo de reaseguro que podríamos llamar "Alpino Renano" cuyo exponente más significativo serían los tradicionales reaseguradores profesionales europeos y el denominado modelo de reaseguro anglosajón, cuya representación esencial es el Lloyd's británico.



El origen del modelo de reaseguro Alpino, se basa en el seguro institucional, con base de tarifa fija, concepto de redistribución del riesgo, gran arraigo en la sociedad, y estrecha relación entre todos los participantes en la empresa (capital, ejecutivos, empleados y clientes). Geográficamente el modelo ha tenido gran acogida en Centroeuropa y Japón. Desde el punto de vista reasegurador que aquí más nos interesa, el modelo está basado en las relaciones a largo plazo, la transferencia tecnológica y la creencia en la comunidad de suerte, la buena fe, etc.

El modelo de reaseguro anglosajón tiene su origen en el seguro marítimo con mayor tendencia al riesgo especulativo y exigencia de resultados a corto plazo. Ha suministrado gran capacidad en lo que podríamos denominar reaseguro de riesgo, con expertos en suscripción de riesgos atípicos y agravados. En efecto las grandes especialidades del Lloyd's, como máximo representante de este modelo son: el seguro marítimo mundial, el seguro de aviación y el de riesgos catastróficos.

La primera conclusión que aclara en parte el largo debate sobre qué modelo era el correcto para la actividad reaseguradora, es que si bien ambos han cumplido su función profesional, ambos están en crisis profunda, luego no podemos concluir en la elección de uno de los modelos como "garantía" de futuro.

¿Por qué en ambos casos hemos llegado a esta situación?



Quisiera diferenciar lo que para mí son "Causas Conceptuales de Carácter Estructural" que han afectado más al Reaseguro Alpino, de las "Causas Operativas de Carácter Coyuntural" que ha afectado en mayor medida al anglosajón, aunque como es lógico ambas han afectado en general a todos los operadores en reaseguro.

2.1. Causas Conceptuales de Carácter Estructural

- a) Gran dificultad o incluso imposibilidad de mantener en el entorno actual los principios que se han considerado básicos en la actuación de reaseguro; la buena fe y la comunidad de suerte.

Francamente me gustaría que ésto no fuera así y hasta me duele decirlo, puesto que he dedicado parte de mi vida, y con gran ilusión, al desarrollo de este tipo de reaseguro, pero he de reconocer que las relaciones profesionales hoy en día, incluso en la actividad reaseguradora, han cambiado desde la "palabrada" o el "apretón de manos" de validez superior a cualquier contrato, a la necesidad de un paquete legal que proteja los intereses comerciales de los participantes. Por otra parte los avances en informática y ofimática, permiten absoluta transparencia y ya no es necesario incurrir en grandes costes para conocer los riesgos asumidos, que justificó el reaseguro ciego durante tantos años.



- b) Otro factor a analizar es el largo plazo, que sigue siendo esencial en las relaciones de reaseguro, sobre todo basadas en contratos proporcionales, pero de dificultad creciente por la gran presión de resultados inmediatos que sufren tanto cedentes como reaseguradores.

En cualquier caso considero que si las relaciones de reaseguro deben plantearse a largo plazo, sería conveniente estudiar fórmulas contractuales que así lo recogieran, y con la máxima voluntad de las partes para su cumplimiento.

- c) La actuación de los reaseguradores en algunos casos ha sido de prepotencia, justificada por la diferencia de su dimensión empresarial frente a las cedentes, provocando sentimientos de rechazo en lugar de la imprescindible gran cooperación que debe estar presente cuando lo que se pretende es un reaseguro-asociación para acometer proyectos trascendentes y de largo plazo. Por ello considero que en esta relación profesional el reasegurador nunca debe olvidar quien es su cliente y recomendar actuaciones presididas por la humildad en todos los casos, lo cual no implica dejarse "comer el terreno" y valga el símil taurino, que es lo que sin embargo ha sucedido en los últimos años.



- d) Finalmente hay que considerar la falta de valoración por las cedentes de la oferta de servicios tecnológicos como elemento esencial de esta relación, que ha llevado a ofrecer participaciones en igualdad de condiciones a todos los reaseguradores independientemente del servicio que éstos estaban ofreciendo.

2.2. Factores operativos de carácter coyuntural:

- a) Han influido de manera importante las grandes catástrofes de estos últimos años que, aunque parezca mentira, siguen sorprendiendo a todos los participantes; desde el terremoto de Managua a las recientes tormentas de Europa y al Huracán Andrew, los daños soportados por el seguro y el reaseguro han sido muy superiores a los previstos y esperados.
- b) Graves desviaciones en los resultados, consecuencia del conocimiento tardío de los resultados implícito a la propia actividad reaseguradora que sólo en el mejor de los casos conoce sus cifras varios meses después de ser elaborados por las cedentes. A esta situación hay que añadir la desviación en la valoración de la reserva de siniestros pendientes que ha afectado especialmente al reaseguro como último eslabón de la larga cadena de procesos de información-decisión.



- c) Concentración en la actividad reaseguradora de los riesgos nuevos y de gran dimensión más propicios a grandes desviaciones en sus resultados, cuya importancia y volumen ha aumentado por las economías de escala y el propio desarrollo tecnológico.
- d) Grandes sorpresas nacidas en muchos casos de diferencias sustanciales entre el riesgo que se creía haber asumido y la realidad resultante. Esto ha adquirido dimensiones desproporcionadas en algunos casos como los de Responsabilidad Civil en Estados Unidos y ahora también con los riesgos de Contaminación.
- e) Situación de recesión económica que ha dificultado las realizaciones empresariales como parches a las cuentas de resultados y descenso de los tipos de interés, que también ha hecho disminuir los ingresos financieros regulares de tanta importancia en la actividad reaseguradora.

B) BREVE COMENTARIO A LA ACTUACION DE ASEGURADORES, REASEGURADORES Y BROKERS

Todos, aseguradores, reaseguradores y brokers, tenemos que aceptar nuestra cuota de responsabilidad en esta crisis si de verdad queremos cambiar las cosas y salvar la institución, lo que considero imprescindible para el futuro desarrollo satisfactorio de la actividad aseguradora y reaseguradora mundial.



Aunque sea de manera un tanto superficial y pidiendo anticipadamente disculpas porque no es mi intención en absoluto herir a nadie y toda la posible crítica aseguro que es constructiva, menciono a continuación algunos de los aspectos que creo merecen consideración en este sentido:

- a) Los brokers han estado dominados fundamentalmente por la tensión de colocación de los negocios como principal generadora de sus beneficios, pero creo que han olvidado otro factor, que yo también considero profesional y que personalmente he vivido en la década de los '70, de tratar de buscar un equilibrio entre las relaciones cedente-reasegurador, defendiendo por lo tanto también los intereses de los reaseguradores.
- b) En cuanto a las cedentes, en muchos casos se han aprovechado de las circunstancias del mercado, algunas de manera excesiva que creo tendrán dificultades para conseguir reaseguro en el futuro. En su conjunto los aseguradores tendrán que pagar como parte de su culpa los nuevos precios a veces quizás excesivos, consecuencia de la lógica reacción a las pérdidas de los reaseguradores de los últimos años.
- c) Los reaseguradores; pienso que somos los máximos responsables de la crisis; no vale echarle la culpa a otro. Creo que ha habido una gran ausencia de previsión en las consecuencias de la crisis prolongada y que la reacción, que parece ahora se está dando en el mercado, debería de haberse anticipado.



Para mí lo peor ha sido que no hemos sabido defender nuestra posición, aceptando las pérdidas como una consecuencia normal de la actividad y en parte trivializando una relación con gran contenido técnico, por comidas de trabajo, contactos en Seminarios, etc., que no digo que sobren, pero sin olvido del gran peso técnico que deben tener las relaciones y las importantes cantidades que se están poniendo en juego.

En el fondo creo que se llegó a perder la esencia, sino del todo en gran parte, de lo que justifica una actuación empresarial, que es posibilitar su desarrollo en un marco que ofrezca una razonable obtención de beneficio.

A pesar de lo caóticas que puedan parecer estas palabras y en defensa de la institución, de la que todos nos debemos sentir si no orgullosos al menos agradecidos, hay que reconocer que el reaseguro ha cumplido su función, tanto de asunción de riesgos como de transferencia tecnológica, y de servicios a sus cedentes, aunque las heridas hayan sido profundas y en muchos casos queden abiertas.

C) UN NUEVO ORDEN PARA EL REASEGURO INTERNACIONAL

Indico a continuación los hechos, algunos irreversibles por bastante años, que enmarcan el nuevo orden que regirá la actuación del reaseguro internacional.



a) **Reducción del número de operadores en el mercado:**

A la situación citada anteriormente de desaparición en la década de los 80 de pools de suscripción y gran número de entidades de seguro directo, hay que añadir la "desbandada" que se ha producido en estos últimos años.

En efecto, en MAPFRE REASEGURO se lleva un control que refleja los cambios en el reaseguro internacional y van registradas 167 entidades que operaban en reaseguro, que bien han entrado en liquidación, o han limitado de forma considerable su suscripción en los últimos cuatro años.

La cifra es impresionante sobre todo si tenemos en cuenta que entre las retiradas hay entidades de gran tradición y solvencia que jamás hubiéramos pensado que acabarían renunciando.

b) **La crisis del Lloyd's**

Me voy a detener especialmente en este punto, ya que para todos los aseguradores y reaseguradores supone una cierta conmoción que una institución que durante años ha sido su bandera internacional, esté atravesando la profunda crisis cuyos rasgos generales me permito a continuación comentar:

No hay que olvidar que estamos hablando de una institución cuyos orígenes datan de 1688 cuando Edward Lloyd's abre su café en Tower Street, y que en 1871 ya se constituyó como sociedad independiente.



Su éxito se refleja en sus importantes cuotas actuales de mercado:

	CUOTA DE MERCADO
- Mercado mundial de Aviación	34%
- Mercado mundial de Transportes	18%
- Mercado de Responsabilidad Civil en el Reino Unido	18%
- Mercado mundial de Reaseguro Catastrófico	15%
- Mercado de Reaseguro de Estados Unidos	12%

Peculiaridades típicas del Lloyd's han sido: su gran agilidad para prever coberturas específicas a sus clientes, su gran solvencia derivada de la responsabilidad ilimitada asumida por sus "names", y el atractivo que suponía para los inversores la utilización doble de su patrimonio una de forma directa y otra indirectamente a través del Lloyd's, que había obtenido tradicionalmente excelentes resultados hasta la década de los '80.

En los últimos años la situación ha cambiado profundamente y sus resultados económicos pueden considerarse desastrosos con una cifra record de pérdidas en el año 1990, último con cuentas cerradas, de 2,92 billones de Libras Esterlinas, que equivale a una pérdida promedio de 100.000 libras por "name".

A estos resultados habría que añadir la pérdida de 510 millones de Libras en el año 1988 y 2.1 billones de Libras en el año 1989.



Por si esto fuera poco, hay que añadir que de las pérdidas reconocidas en el año 1990, 1,13 billones corresponden a desviaciones de ejercicios anteriores, con la consiguiente sensación de inseguridad en los resultados. Además las pérdidas se están generalizando cada vez a más sindicatos, ya que en el año 1989 el conjunto de las pérdidas se centraba de manera importante en 5 sindicatos especializados en "LMX", mientras que las pérdidas del año 1990 afectan a más de 100 sindicatos y 157 han dejado abierto el año de suscripción.

Tenemos casi la obligación de ser optimistas respecto al futuro del Lloyd's por lo que representa como institución en el seguro mundial, si bien el trabajo que queda por delante es enorme, se prevé una importante disminución de puestos de trabajo, hasta de 9.500 personas, y una sustancial mejora de sus procesos de control y de suscripción, aunque en parte su futuro dependerá de su capacidad de atraer nuevos capitales.

c) Nueva capacidad

Como era previsible la crisis por la que atraviesa el reaseguro ha despertado el interés de inversores, en muchos casos conducidos por bancos de inversión, que ha dado origen a un tipo de capacidad de reaseguradoras de características muy especiales.

Figura a continuación un cuadro sobre el nuevo capital suscrito, aunque no desembolsado, en entidades de reaseguro en el año 1993. Del análisis de este cuadro podemos deducir los siguientes aspectos:



NUEVO CAPITAL DEL SEGURO INTERNACIONAL/REASEGURO 1993

COMPAÑIA	SEDE	TIPO	NUEVO CAPITAL (MILLONES)	RESPALDO
MID OCEAN	Bermuda	Property cat	\$ 600	Marsh & McLennan y JP Morgan
UNDERRITERS MERRETT CAPITAL	Bermuda	Cuota Parte de Sindicatos Merret	\$ 70	Marsh & McLennan
RENAISSANCE RE	Bermuda	Property cat	\$ 140	USF&G - \$ 20 mill. Warburg Pincus \$ 70 mill.
TEMPEST RE	Bermuda	Property cat	\$ 500	General Re - \$ 20 mill.
STARR EXCESS (SELIC Holding)	Bermuda	Excess Liability	\$ 500	AIG - 24% General Re - 10%
INTERNATIONAL PROPERTY CASUALTY (IPC)	Bermuda	Property cat	\$ 300	AIG - 24%
GLOBAL CAPITAL	Bermuda	Property cat	\$ 300	Underwriters Re
ZURICH REINSURANCE CENTRE	New York	Brokered reinsurance	\$ 355	Fund America \$ 50 mill. Byrne/Gluckstern \$ 5 mill. Oferta pública \$ 300 mill.
CENTRE CAT	Bermuda	Property cat	\$ 200	Centre Re
CENTRE RE (Bermuda)	Bermuda	Reaseguro principal de autos para Centre Re	\$ 150	\$100 mill. de acciones privilegiadas permanentes y un patrimonio de \$50 mill.
LIBERTY MUTUAL	Londres	London market account	Libras 85	Liberty Mutual
COMPASS RE	Bermuda	Property cat	\$ 350	Scor
BENFIELD REINSURANCE CO.	Londres	Property cat R/I	Libras 50	Benfield Group
AON/CNA	Bermuda	Property cat y cuota parte de Lloyd's	\$ 200	AON y CNA
PARTNER REINSURANCE CO.	Bermuda	Property Cat R/I	\$ 755	Swiss Re - \$ 100 mill. John Head - \$ 25 mill. Otros - \$ 130 mill. IPO - \$ 500 mill.
TRANSNATIONAL RE	Nueva York	Property cat retro	\$ 85,5	Phoenix Re e IPO
REINSURANCE AUSTRALIA CORPORATION	Australia	Property cat R/I	A\$ 200- A\$ 300	Intereses locales reunidos por BZW
NAC RE, LONDON	Londres	Property/casualty R/I	Libras 50	NAC Re
T O T A L				US.\$ 4.943,5 mill.

FUENTE: DYP, LEHMAN BROTHERS



- 1º Se ha suscrito un nuevo capital de 4.943 millones de dólares USA, cifra que parece impresionante.
- 2º Del un total de 18 entidades de nueva creación, 12 se han establecido en Las Bermudas y 13 está previsto se especialicen en reaseguro catastrófico.

Con esta nueva capacidad se está dando nacimiento a uno de los tipos de empresa del Nuevo Orden del Reaseguro que algunos denomina, no sé si peyorativamente, "reaseguro casino", consecuencia de la oportunidad que surge por la falta de capacidad en el reaseguro mundial para la cobertura de riesgos catastróficos.

Aparentemente en la mayoría de los casos estas entidades se limitarán a ser "seguidoras" de suscripción y no cotizarán programas de reaseguro.

d) Limitación en la obtención de retrocesiones

Aspecto que considero fundamental para el futuro de la actividad ya que imposibilitará la creación de reaseguradoras pantallas que en el fondo traspasaban sus riesgos a los verdaderos reaseguradores. Esta situación profesionalizará al máximo la actividad, ya que los suscriptores tomarán conciencia del riesgo empresarial que implican sus decisiones y hará difícil el futuro de algunas reaseguradoras locales, que no cuenten con fondos propios suficientes o estén vinculadas a conglomerados aseguradores-financieros de carácter internacional.



e) Dificultad en encontrar reaseguro proporcional

Si no se aceptan condiciones de reaseguro más exigentes, necesarias en la mayoría de los contratos proporcionales que todavía no alcanza el nivel de resultados razonable para los reaseguradores. En cuanto a los riesgos catastróficos cedidos bajo contratos proporcionales, tal como se viene pretendiendo desde hace tiempo, se efectuará una absoluta separación de las primas de catástrofe del resto de las coberturas, para poder determinar con precisión el origen de los resultados de cada una de las coberturas y dejar de ocultar con primas de coberturas catastróficas los malos resultados regulares de otros negocios. También parece será imprescindible poner límites de riesgo catastrófico en estos contratos proporcionales que en mi opinión no deberían preocupar a las cedentes si se conoce y se controla su cartera de riesgos y lo probable es que acabe eliminándose su cobertura bajo estos contratos proporcionales para pasar a cobertura no proporcional, sobre todo si no se incrementan de forma considerable las tasas originales.

f) Entrada de los Estados en el reaseguro catastrófico

Fórmula que a mí personalmente no me espanta, ya que desde hace 50 años en España funciona el Consorcio de Compensación de Seguros, sociedad anónima estatal que cubre estos riesgos, aunque en mi opinión la solución definitiva debería de venir de la mano no de forma exclusiva, de la actividad privada o la actividad estatal, sino tratar de resolver mediante fórmulas técnicas y pensando en el largo plazo, en colaboración entre el Estado y la industria privada.



g) Especialización en la oferta de reaseguro

Creo que el Nuevo Orden de la actividad a que nos estamos refiriendo exige que se distinga con claridad entre las diversas modalidades de reaseguro y aptitud de los reaseguradores, y cese la terminología del reaseguro en general, que puede llevar a situaciones confusas.

Hay que reconocer que no todas las empresas necesitan fórmulas similares de reaseguro, en función del país de la cedente, de los riesgos, etc., pero al mismo tiempo no todos los reaseguradores son capaces de ofrecer todos los tipos de reaseguro. Deberían, tanto reaseguradores como cedentes, identificar y valorar el tipo de reaseguro que se pretende.

En este sentido será necesario distinguir el reaseguro de riesgo, que admitirá diversas modalidades, las innovaciones que están ofreciéndose bajo fórmulas de reaseguro financiero, y el reaseguro tradicional de servicio, que debería llamarse de Asociación, sobre el que por su importancia me refiero a continuación con mayor detalle.

El Reaseguro Asociación estará basado fundamentalmente en contratos de reaseguro proporcionales, será demandado por compañías de países en vías de desarrollo o compañías medianas en países desarrollados.



Debería ser realizado exclusivamente por reaseguradores con gran experiencia y conocimiento del mercado. No debemos olvidar que un reasegurador en Cuota Parte en una compañía que comienza con una participación por ejemplo del 25% está corriendo un riesgo posiblemente superior a un accionista del 10% ó 15%, sin tener las expectativas de beneficio futuro que puede tener el accionista principal. Por ello pienso que este tipo de reaseguro debe tener condiciones de largo plazo, exige participaciones sustanciales y para que de verdad sea eficaz, el reasegurador debe contar con tecnología suficiente para aportar servicios basados en seguro directo, gran conocimiento de productos y del país, presencia directa, equipos humanos muy cualificados, y disponer de inversiones suficientes para poder ser motor e impulso del desarrollo de sus empresas reaseguradoras.

Un factor que condiciona el desarrollo de este tipo de reaseguro es que necesariamente sus márgenes de beneficio deben ser más estables que los del reaseguro de riesgo. Los, en mi opinión, muy pocos reaseguradores que estén en condiciones de ofrecer este tipo de reaseguro, denominado internamente por nosotros "reaseguro con alma", deberán tener el coraje para exigir posiciones destacadas que justifiquen el grado de apoyo y confianza que brindan a una cedente.

Un aspecto que necesitará ser analizado en profundidad, es si no sería más transparente que la oferta de servicios tenga un precio separado de las propias coberturas de reaseguro que obligaría a las cedentes a exigir el servicio y a los reaseguradores a tener los recursos para ofrecerlo.



Finalmente y que me perdonen mis colegas europeos, norteamericanos y de otras partes del mundo, considero esta reunión como la principal del seguro latinoamericano y a ellos deseo referir mi mensaje final.

Represento una Institución que ha demostrado su confianza en Latinoamérica. Durante años yo personalmente he recibido críticas, algunas veces crueles, sobre nuestra vocación latinoamericana. Afortunadamente, hoy ya son más los que piensan que hemos acertado que los que piensan que nos hemos equivocado.

Pienso que nuestra actividad, el seguro y el reaseguro, tiene excelente futuro en Latinoamérica, que no quiere decir esté exenta de problemas, incertidumbres y riesgos; todos tenemos que cooperar en ello. Creo haber expuesto mi opinión sobre la crisis del reaseguro. Latinoamérica, tanto por su vulnerabilidad en algunas zonas a los riesgos catastróficos, como por su futuro desarrollo, necesita del reaseguro, y los reaseguradores deben ver las posibilidades que ofrecen hoy países con crecimiento económico estable.

Estoy seguro que con diálogo y voluntad de cooperación se resolverán los problemas que este nuevo orden del reaseguro mundial plantea. Nosotros pondremos nuestro empeño, esfuerzo y trabajo para que así sea.

---- = 0 = ----