

Distr.
RESTRINGIDA
LC/R.935
17 de Octubre de 1990
ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**EL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS
DE SEGUROS**

*/ Este trabajo fue preparado por el señor Guillermo Martínez Barros, consultor de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, y financiado con fondos del Proyecto UNCTAD/CEPAL/PNUD, RIA 87/019 "Asistencia para el desarrollo del comercio y negociaciones comerciales". Las opiniones expresadas en el mismo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización. No ha sido sometido a revisión editorial.

90-10-1667

INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	1
II. ASPECTOS GENERALES DE LOS SERVICIOS DE SEGUROS	2
1. Definición de los servicios del seguro	2
2. Clasificación de seguros	2
3. Medición de los servicios y la importancia del seguro	6
4. Importancia del reaseguro	12
5. Medición de los servicios del reaseguro	13
6. Interacción del mercado de seguros y el mercado financiero ..	17
III. EL MERCADO DE SEGUROS EN AMERICA LATINA	20
A. INSTITUCIONALIDAD DEL MERCADO DE SEGUROS Y REASEGUROS EN AMERICA LATINA	20
1. Naturaleza jurídica de las compañías de seguros	21
2. Objeto social	22
3. Ambito de actuación	22
4. Capitales mínimos	22
5. Depósitos en garantía	23
6. Autorización para operar en seguro directo	23
7. Pólizas	24
8. Tarifas	24
9. Autorización para operar en reaseguro	24
10. Reservas técnicas	24
11. Inversión de los fondos de las compañías de seguros	25
12. Organismos fiscalizadores	26
13. Seguro social y seguros obligatorios	28
B. ESTRUCTURA DE LA OFERTA DE SEGUROS Y REASEGUROS EN AMERICA LATINA	30
1. La oferta de seguros	30
2. La oferta de reaseguros	32
IV. LA LIBERALIZACION DE LOS SERVICIOS DE SEGUROS	34
1. Argumentos para la liberalización de los servicios de seguros	34
2. Objeciones a la liberalización de los servicios de seguros	35
3. La liberalización de los servicios de seguros en Europa 1992	38

	<u>Página</u>
V. LAS NEGOCIACIONES EN LA RONDA URUGUAY Y LOS SERVICIOS DE SEGUROS	43
1. La Ronda Uruguay y el Mandato de Punta del Este	43
2. El texto de Montreal	44
3. Aplicación de los conceptos, principios y reglas	45
VI. RECOMENDACIONES PARA EL DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIACION PARA LOS PAISES EN DESARROLLO	60
VII. REFERENCIAS	64
ANEXOS	65

I. INTRODUCCION

El presente trabajo ha sido realizado por encargo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con el fin de ayudar en la gestación de una estrategia de negociación para los países en vías de desarrollo, en particular los países de Latinoamérica, con los países desarrollados para la liberalización del comercio internacional de los servicios de seguros.

El origen de tales negociaciones se remonta al Mandato de Punta del Este, Uruguay, ocasión en que los países miembros del GATT (General Agreement on Trade and Tariffs) acordaron iniciar negociaciones sobre el comercio internacional de servicios, los que hasta el momento no forman parte del marco multilateral que regula el comercio de bienes.

El Capítulo II que se presenta a continuación es un análisis conceptual general de los servicios de seguros, en donde además se proveen importantes estadísticas a nivel mundial y de América Latina sobre la industria aseguradora.

El Capítulo III está dedicado al análisis del mercado de seguros y reaseguros en la región de América Latina, abarcando primero aspectos institucionales y luego antecedentes cuantitativos sobre la estructura de oferta de dicho mercado.

El Capítulo IV ofrece un resumen de las más claras ventajas y también las objeciones más comunes que enfrenta la liberalización de los servicios de seguros. Termina este Capítulo con un análisis de la liberalización de los seguros en la Comunidad Europea, pronta a integrarse en una comunidad económica en el año 1992.

El Capítulo V está dedicado a ver la aplicabilidad a los servicios de seguros de los conceptos, principios y reglas proporcionados por la Ronda Uruguay del GATT.

Finalmente, el Capítulo VI es una proposición de estrategia de negociación para los países en desarrollo de Latinoamérica con los países desarrollados, siempre dentro del tema de servicios de seguros.

En el Capítulo VII se encuentra la lista de referencias empleadas en este trabajo y luego están los Anexos estadísticos citados a lo largo del texto.

II. ASPECTOS GENERALES DE LOS SERVICIOS DE SEGUROS

1. Definición de los servicios del seguro

El seguro es un contrato por el cual un agente económico (el asegurador) asume los riesgos que otro agente económico (el asegurado) le traspassa; a cambio de asumir dichos riesgos, el asegurador cobra un precio o prima al asegurado y se obliga a pagar la indemnización si se produce el siniestro.

Si bien es común que el asegurado y el pagador de la póliza sean la misma persona, en ocasiones, la prima no es pagada por el asegurado mismo, sino por un tercer agente económico que tiene un interés en que el asegurado transfiera los riesgos a un tercero.

Las obligaciones y deberes del asegurado y del asegurador quedan escritas en un documento o contrato llamado póliza de seguros.

La póliza establece que de producirse el riesgo asegurado, el asegurador pagará la indemnización correspondiente al asegurado o sus beneficiarios.

2. Clasificación de seguros

Los seguros suelen clasificarse en dos grandes categorías de acuerdo con la naturaleza del objeto sujeto a riesgo:

- a) seguros de personas;
- b) seguros de cosas o bienes.

Los seguros sobre las personas son genéricamente llamados seguros de vida, aún cuando se incluyen aquí los seguros que cubren el riesgo de muerte, de invalidez, de enfermedad (salud) o de sobre-vida.

Los seguros de cosas o bienes (o seguros generales) cubren un amplio espectro en donde el objeto del seguro es normalmente un bien material como un auto, casa, maquinaria, etc. También se puede incluir aquí el patrimonio de una empresa o persona, como sería el caso del seguro de crédito.

Si bien ésta es una clasificación bastante útil, no está exenta de problemas puesto que es posible encontrar mercados en donde esta distinción no existe o algunos riesgos relacionados con las personas (como por ejemplo los accidentes) están cubiertos por compañías cuya especialidad son los seguros de

cosas: éste es el caso de las compañías de property/casualty del mercado norteamericano. Asimismo, la naturaleza de los contratos de seguros puede variar de país en país.

Que la clasificación de los seguros en los dos grupos arriba enunciados es útil se puede constatar en el hecho que a nivel mundial, y por cierto en América Latina, las compañías de seguros normalmente tienen separadas estas dos funciones aún cuando las provea una misma entidad, o incluso las compañías se dedican sólo a uno de los ramos, sin mezclar ambas operaciones.

Asimismo, las estadísticas mundiales normalmente separan la información de estos dos grupos.

El Cuadro 1 presenta la participación en el primaje mundial de seguros, tanto en vida como en generales, para las distintas regiones económicas. Puede observarse que los países desarrollados prácticamente copan el primaje total, con participaciones cercanas al 95% en ambos rubros. Los países en desarrollo, en su conjunto, no representan más del 5% del primaje mundial de seguros. Como se apreciará más adelante, este hecho no es sólo consecuencia de un menor desarrollo económico de la economía como un todo, sino que aún corrigiendo por los niveles de producto de cada país, la industria de seguros de los países en desarrollo está muy deprimida, salvo algunas notables excepciones.

El Anexo 1 presenta la descomposición de la prima de seguros en seguros de vida y seguros generales para 24 países de América Latina. Como puede apreciarse, la participación de seguros generales es considerablemente mayor que la de seguros de vida para la gran mayoría de estos países. El extremo de estos países está representado por Cuba, en donde el seguro de vida no existe, pero situaciones como las de Bolivia y Perú son igualmente desequilibradas.

El Cuadro 2 presenta un resumen de la importancia relativa de seguros generales en el primaje total de estos 24 países de América Latina. Puede constatarse que hay sólo 4 países en donde el primaje de generales es inferior al 50% del total, mientras que hay 5 países para los cuales la participación está en el rango de 50% a 60%, hay 8 países en donde generales abarca entre un 60% y un 85% del mercado total y hay otros 7 países en donde esta proporción se eleva por sobre el 85%.

Cuadro 1
PARTICIPACION EN EL PRIMAJE MUNDIAL DE SEGUROS
(Porcentaje)

REGION DEL MUNDO	VIDA		GENERALES	
	1986	1987	1986	1987
Estados Unidos	36.48	30.34	49.42	45.96
Canadá	2.17	2.03	2.43	2.25
Comunidad Económica Europea	19.56	22.01	23.47	26.34
Otros Países de Europa	7.50	7.28	7.20	7.76
Japón	29.00	32.71	11.35	11.95
Oceanía	0.78	0.90	1.46	1.53
Países en Desarrollo	4.51	4.73	4.67	4.21
TOTAL MUNDO	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>

Fuente: Sigma, Compañía Suiza de Reaseguros.

Notas: El primaje mundial incluye a los países socialistas.
Los datos de la Comunidad Económica Europea incluyen España y Portugal.

Puede apreciarse, asimismo, que los países de América del Sur tienen un menor desarrollo relativo del mercado de vida que sus similares de América Central y el Caribe, salvo un par de excepciones.

Esta situación es significativamente distinta a la existente en países desarrollados, en donde la participación es más equilibrada. Sin duda pueden existir razones de orden cultural, social o políticas para explicar este fenómeno; por ejemplo, el seguro de vida puede no estar permitido en determinadas sociedades, como la cubana, y en otras puede estar reemplazado por redes familiares de protección que se dan en forma natural.

Sin embargo, hay una razón económica muy fuerte para que en los países de América Latina el seguro de vida no esté ampliamente difundido: siendo un seguro de largo plazo, es indispensable para su subsistencia que exista un

Cuadro 2

PRIMA DE GENERALES COMO PORCENTAJE DE LA PRIMA TOTAL
PARA REGIONES AMERICA LATINA

(Número de países)

	Menos 50%	50 a 59%	60 a 84.9%	85 ó más	Total
América Central y Caribe	3	4	5	2	14
América del Sur	1	1	3	5	10
TOTAL PAISES	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>8</u>	<u>7</u>	<u>24</u>

Fuente: Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231), January 1990.

Notas: En la construcción de este Cuadro se han empleado las cifras más recientes disponibles para cada país.
El porcentaje restante de la Prima Total corresponde a primaje de seguros de vida.

mínimo de estabilidad en el valor de la moneda en que se pactan los seguros. De lo contrario, la protección ofrecida por el seguro desaparece o se ve mermada por la inflación. Es precisamente en aquellos países con más alta tasa de inflación donde el mercado de seguros de vida prácticamente no existe.

En cuanto a la composición del primaje de seguros generales, el Anexo 2; el ramo incendio representa el desglose en los tres ramos principales, i.e., incendio, automóviles y transporte, más un cuarto componente "otros" que engloba todo el resto. Claramente los ramos predominantes en la región son los de incendio y automóviles, los que individualmente pueden llegar a representar un 50% cada uno del primaje total de seguros generales en ciertos países del área.

En el Cuadro 3 se resume la información del Anexo 2; el ramo incendio representa más del 45% del primaje total en 5 países, mientras el ramo automóviles está en la misma situación en 4 países. Estos mismos ramos tienen una participación entre 30% y 45% en 8 y 9 países más, respectivamente.

Cuadro 3

COMPOSICION DE LA PRIMA DE SEGUROS GENERALES POR LINEAS DE
NEGOCIOS EN 23 PAISES DE AMERICA LATINA

(Número de países)

Porcentaje de la Prima Total por Línea de Negocios	Incendio	Automóviles	Transporte	Otros
Más de 45%	5	4	1	1
30.1 - 45%	8	9	1	1
15.1 - 30%	9	9	6	14
0.1 - 15%	1	1	15	7
0%	0	0	0	0
TOTAL PAISES	<u>23</u>	<u>23</u>	<u>23</u>	<u>23</u>

Fuente: Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231), January 1990.

Nota: En la construcción de este cuadro se han empleado las cifras más recientes disponibles para cada país.

3. Medición de los servicios y la importancia del seguro

La forma más frecuente de medir los servicios provenientes del seguro es a través del monto de la prima pagada por los asegurados, relacionándola a la población o al producto nacional de cada economía.

La primera de estas medidas que permite obtener la importancia relativa de los seguros en los distintos países del mundo, viene dada por la prima anual per cápita, o primaje total dividido por la población nacional.

En el Anexo 3 puede apreciarse el detalle de la prima per cápita en dólares para 24 países de Latinoamérica, tanto para seguros de vida, como para seguros generales. Se aprecia en él que la disparidad de cifras es enorme entre los distintos países, variando desde 2.72 dólares por año en Bolivia hasta un máximo de 488.70 dólares en Bahamas, considerando vida y generales en

conjunto, lo que de una relación de 180 a 1 entre el máximo y el mínimo de la región.

Los Cuadros 4.A y 4.B. a continuación resumen la información del Anexo 3, el primero de ellos para seguros de vida y el segundo para seguros generales. En el Cuadro 4.A. se observa que de los 24 países considerados, 10 de ellos en América del Sur y 14, en América Central y el Caribe, la mayor parte (15 países) tiene una prima per cápita en seguros de vida no mayor a 10 dólares por año, y hay tan sólo seis que tienen una prima per cápita superior a 20 dólares por año, estos últimos todos ubicados en América Central y el Caribe.

El Cuadro 4.B indica que algo similar ocurre en seguros generales, aún cuando las cifras son levemente superiores. En este caso hay 7 países con una prima per cápita no superior a 10 dólares por año, más otros 7 países con prima per cápita entre 20.1 dólares y 50 dólares, y otros 3 países, todos ellos de América Central y el Caribe, con prima per capita anual superior a 50 dólares.

Cuadro 4A

PRIMA PER CAPITA DE SEGUROS DE VIDA PARA REGIONES
DE AMERICA LATINA
(Número de Países)

	PRIMA PER CAPITA EN US\$ POR AÑO				Total Países
	0 - 10	10.1 - 20	20.1 - 50	+ de 50	
América Central y el Caribe	8	0	3	3	14
América del Sur	7	3	-	-	10
TOTAL PAISES	<u>15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>24</u>

Fuente: Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231), January 1990.

Nota: En la construcción de este cuadro se han empleado las cifras más recientes disponibles para cada país.

Cuadro 4B

PRIMA PER CAPITA DE SEGUROS GENERALES PARA REGIONES
DE AMERICA LATINA

(Número de Países)

	PRIMA PER CAPITA EN US\$ POR AÑO				Total Países
	0 - 10	10.1 - 20	20.1 - 50	+ de 50	
América Central y el Caribe	5	1	4	3	13
América del Sur	2	6	2	-	10
TOTAL PAISES	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>23</u>

Fuente: Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231), January 1990.

Notas: En la construcción de este cuadro se han empleado las cifras más recientes disponibles para cada país.

Estas cifras son indicativas de los bajos niveles de desarrollo del mercado de seguros en América Latina, especialmente en seguros de vida. La excepción está constituida por algunos países de habla inglesa del Caribe, en particular Bahamas, Barbados y Trinidad y Tobago. (Ver Anexo 3).

Una medida alternativa del grado de desarrollo de la actividad aseguradora, también basada en el primaje, está dada por la relación de prima a producto geográfico bruto. El Anexo 3 provee esta información para los mismos 24 países de Latinoamérica antes analizados. Nuevamente puede apreciarse que existen grandes disparidades entre los países de la región, con un mínimo de 0.28% en Bolivia y un máximo de 6.45% en Bahamas, tomados generales y vida en conjunto. Esta vez la relación entre máximo y mínimo en la región es de 23 a 1.

El Cuadro 5 resume la información del primaje total como porcentaje del PGB para 24 países de América Latina. Como puede apreciarse en él, hay 4 países que no alcanzan una proporción del 1% del PGB, 3 de ellos en América del Sur, y hay 7 países que tienen un primaje total superior al 3%, de los

cuales 6 están en América Central y el Caribe. Nuevamente, los países de más altos porcentajes son de habla inglesa (ver Anexo 3). Esto último tiene relación con la historia del seguro en el mundo, el que fuera desarrollado especialmente por los británicos, y con ciertos beneficios tributarios existentes en estos países del Caribe, lo que hace especialmente atractivo el establecimiento de compañías de seguros en esos lugares y la venta de pólizas fuera de sus fronteras.

Cuadro 5

PRIMA TOTAL DE VIDA Y GENERALES COMO % DEL PGB
PARA REGIONES DE AMERICA LATINA

(Número de países)

	Menos de 0.5%	0.5% a 0.99%	1.0% a 2.99%	3 % o más	Total Países
América Central y Caribe	1	-	7	6	14
América del Sur	1	2	6	1	10
TOTAL PAISES	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>13</u>	<u>7</u>	<u>24</u>

Fuente: Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231), January 1990.

Nota: En la construcción de este cuadro se han empleado las cifras más recientes disponibles para cada país.

Como punto de comparación, el Cuadro 6 proporciona la misma información sobre el primaje de seguros como porcentaje del PGB para 12 países desarrollados. Como puede apreciarse en él, las proporciones varían entre 2.35% para Italia y 9.07% para Estados Unidos. No deja de ser interesante el hecho que haya 7 países de América Latina que tengan proporciones superiores al 3%, lo que los ubica en el rango de los países desarrollados, pero éstos no son sino una excepción al común de los países de la región, que no logra porcentajes mayores al 2%.

Cuadro 6

IMPORTANCIA ECONOMICA DEL MERCADO DE SEGUROS EN
12 PAISES DESARROLLADOS

PAIS	PRIMA BRUTA COMO % DE PGB		
	1983	1985	1987
1. Alemania Federal	5.83	5.90	6.40
2. España	1.79	1.89	3.31
3. Estados Unidos	6.90	7.52	9.07
4. Francia	4.08	4.50	5.06
5. Holanda	5.57	5.60	6.29
6. Italia	2.25	2.49	2.35
7. Japón	5.90	6.94	8.69
8. Noruega	4.20	4.38	5.08
9. Portugal	2.85	2.73	2.69
10. Reino Unido	6.35	7.11	8.35
11. Suecia	3.94	4.72	4.49
12. Suiza	6.56	7.07	8.02

Fuente: Sigma, Compañía Suiza de Reaseguros (Mayo 1983, Abril 1985, Mayo 1987 y Marzo 1989).

Una medida menos frecuente de la importancia del sector seguros en una economía está dada por la participación del empleo de seguros en el empleo total de país. El Cuadro 7 presenta esta información para 12 países desarrollados y para 6 países de América Latina.

Se observa en él que la participación del empleo de seguros no supera el 0,30% del empleo total en los países latinoamericanos, mientras que en los países desarrollados esa participación está entre un 0.47% y un 2.16%. Las diferencias son una vez más sustanciales entre los países desarrollados y los de América Latina; entre estos últimos se aprecia mayor homogeneidad en esta variables que en las anteriores, pero esto puede ser sólo una consecuencia del menor número de observaciones disponibles, entre las que sólo se encuentran una país de América Central y el Caribe (México).

Cuadro 7

EMPLEO EN EL SECTOR SEGUROS COMO PORCENTAJE DE LA
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

PAISES DESARROLLADOS		PAISES LATINOAMERICANOS	
1. Alemania Federal	0.80	1. Brasil	0.23
2. España	0.95	2. Chile	0.13
3. Estados Unidos	1.69	3. Colombia	0.28
4. Francia	0.88	4. Ecuador	0.09
5. Holanda	0.94	5. México	0.13
6. Italia	0.47	6. Perú	0.12
7. Japón	2.16		
8. Noruega	0.71		
9. Portugal	1.35		
10. Reino Unido	1.11		
11. Suecia	1.83		
12. Suiza	1.27		

Fuente: "Trade in Insurance Services", de J. Francois Outreville, en "Trade in Services: Sectorial Issues", publicado por UNCTAD, United Nations, New York, 1989.

Por último, una forma adicional de medir la importancia de los seguros en una economía, especialmente los seguros de vida, corresponde a la proporción que las reservas y fondos de largo plazo de las compañías representan del PGB del país.

En la medida en que mayor es este porcentaje, una mayor preponderancia en el ahorro nacional tiene la industria del seguro. El Cuadro 8 presenta esta información para 20 países de América Latina.

Una vez más hay notables diferencias entre los países de la región, con un mínimo de 0.02% para Argentina y un máximo de 11.43% para Guyana, una relación de 1 a 570 entre ambos países.

Fácilmente puede constatararse el gran valor que la industria aseguradora puede tener como generadora de ahorros en países como los latinoamericanos, los que comúnmente han sido deficitarios en el ahorro nacional.

Son pocos los países que logran tener un nivel de reservas y fondos de largo plazo en compañías de seguros superiores al 3% del PGB, pero eso debiera

ser una meta cuantitativa para gobiernos con orientación hacia el desarrollo nacional.

4. Importancia del reaseguro

El reaseguro es un mecanismo por el cual los aseguradores evitan la concentración o acumulación de riesgos más allá de su capacidad financiera; a través de la retrocesión hacia los reaseguradores de parte de los riesgos asumidos por los aseguradores, éstos logran una mayor dispersión de riesgos y por ello una mayor estabilidad en sus resultados económicos.

Cuadro 8

RESERVAS Y FONDOS DE LARGO PLAZO COMO PORCENTAJE DEL
PGB EN AMERICA LATINA
(Porcentaje)

1. Argentina	0.02
2. Barbados	7.76
3. Bolivia	0.08
4. Brasil	0.09
5. Chile	1.52
6. Colombia	0.61
7. Costa Rica	0.76
8. Ecuador	0.07
9. El Salvador	1.40
10. Guatemala	ND
11. Guyana	11.43
12. Jamaica	6.23
13. México	ND
14. Nicaragua	0.36
15. Panamá	6.61
16. Perú	0.04
17. Santa Lucía	4.40
18. Trinidad y Tobago	4.79
19. Uruguay	0.26
20. Venezuela	0.83

Fuente: "Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries" UNCTAD, TD/B/C.3/220, 14 January 1987.

Nota: Las cifras corresponden al año 1983 ó 1984, según la disponibilidad en cada país.

Los reaseguradores son entidades especializadas en ofrecer coberturas de riesgos a los aseguradores y no emiten pólizas directas, esto es, no venden sus servicios a los asegurados últimos, sino sólo a compañías de seguros.

Es difícil concebir que un análisis o evaluación del mercado de seguros se pueda llevar a cabo sin considerar al mismo tiempo el mercado de reaseguros; el correcto funcionamiento del primero de estos mercados está directamente ligado al acceso y desempeño del mercado de reaseguros.

Si bien la existencia de un mercado de reaseguros está supeditada a la existencia previa de un mercado de seguros, y en este sentido existe una aparente preeminencia del segundo respecto al primero, el reaseguro es uno de los insumos o factores de producción más importantes de la industria del seguro.

Es por ello que cada vez que en este trabajo se mencione al mercado de seguros, debe entenderse que en este concepto también se incluye al mercado de reaseguros, salvo que explícitamente se diga lo contrario o del texto mismo se desprenda que se hace una distinción entre ambos. Así, por ejemplo, cuando más adelante se mencione la interacción entre el mercado de seguros y el mercado financiero, debe entenderse que en dicha interacción también participa el mercado reasegurador.

5. Medición de los servicios del reaseguro

La cuantificación de los servicios del reaseguro se hace a través de la prima pagada por los aseguradores a los reaseguradores (prima cedida) y también por el monto de los siniestros pagados por los reaseguradores a los aseguradores cedentes (siniestros cedidos).

Para medir la importancia relativa del reaseguro en una economía normalmente se emplea la relación de prima cedida a prima directa, esto es, la proporción de la prima total pagada por los asegurados últimos que los aseguradores traspasan a sus reaseguradores; asimismo, también es posible medir la importancia relativa de los reaseguradores a través de la relación de siniestros cedidos a siniestros totales pagados por los aseguradores.

Por otra parte, la capacidad de retención de los aseguradores directos usualmente se mide como la proporción de la prima retenida neta relativa a la

prima directa; así, una economía con alta retención de seguros tiene una menor dependencia del reaseguro externo, o en otras palabras, el reaseguro externo tiene una menor preponderancia en la industria local de seguros.

El Anexo 4 presenta la capacidad de retención de 24 países de América Latina, tanto en seguros de vida como en seguros generales. Puede apreciarse en él que hay importantes diferencias entre los países de la región, aún cuando la norma es que sean países importadores netos de reaseguro, esto es, que la prima cedida al extranjero es mayor que la prima recibida del extranjero, de manera que la retención neta de la prima directa es inferior al 100%.

Los Cuadros 9.A y 9.B presentan un resumen de la capacidad de retención de los países de América Latina, el primero en seguros de vida y el segundo en seguros generales.

En seguros de vida los porcentajes de retención se dan mayoritariamente en el rango de 90% a 100%, con 15 países, con 1 país en el rango de retención sobre el 100% y 7 países en un rango de 60% a 90% de retención.

Por otra parte, en seguros generales los porcentajes de retención son habitualmente inferiores y es el caso que existen 7 países con una retención inferior al 50%, otros 9 con una retención entre el 50% y el 70%, 5 países en el rango de 70% a 90%, 1 país en el rango de 90% a 100%, y dos países que aparecen como exportadores netos de reaseguro en seguros generales, ésto es, con retenciones superiores al 100% de la prima directa local.

En una práctica normal en seguros el que las empresas que trabajan en el mercado de vida hagan menos uso del reaseguro; la razón para ello reside en el hecho que en este sector los riesgos tienden a ser más homogéneos, con montos asegurados más parejos y bajos en comparación a los montos asegurados en seguros generales, salvo tal vez por los seguros de automóviles. Es por ello que la ley de los grandes números, en la que se basa la técnica del seguro, pueda ser más directamente aplicable a los seguros de vida, dispersándose los riesgos en un gran número de asegurados similares entre sí, sin necesidad de reaseguros que absorban una fracción considerable de los capitales asegurados.

No debe interpretarse lo anterior como pretendiendo significar que los reaseguros no son importantes en los seguros de vida; por el contrario, la vida humana no tiene definido un valor máximo, de manera que los capitales

asegurados pueden alcanzar sumas enormes y una sana política de diversificación de riesgos llevará a compartir estos casos con otras entidades aseguradoras o reaseguradoras de manera de no exponer la situación financiera de la compañía a un evento poco probable pero de desastrosas consecuencias económicas.

Cuadro 9A

CAPACIDAD DE RETENCION DE SEGUROS DE VIDA EN REGIONES
DE AMERICA LATINA
(Número de Países)

<u>Región</u>	<u>Retención Porcentual</u>					<u>Total Países</u>
	60.1 a 70%	70.1 a 80%	80.1 a 90%	90.1 a 100%	+ de 100%	
América Central y el Caribe	1	1	1	10	-	13
América del Sur	2	-	2	5	1	10
TOTAL PAISES	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>15</u>	<u>1</u>	<u>23</u>

Fuente: "Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries" UNCTAD, TD/B/C.3/231, 14 January 1990.

Notas:

- La Capacidad de retención se define como la razón de Prima Neta a Prima Bruta.
- El número total de países suma 23 porque en Cuba no existe el seguro de vida.
- En la construcción del cuadro se han empleado las cifras más recientes disponibles para cada país.

Así como en general la importancia del reaseguro externo es menor en seguros de vida que en seguros generales, dentro de estos últimos se aprecian importantes diferencias de ramo en ramo. Así por ejemplo, en el ramo automóviles la capacidad de retención es normalmente tan alta, o mayor aún, que en seguros de vida, como puede observarse para los países de América Latina en el Anexo 4. Asimismo, la capacidad de retención en el ramo de

incendio o de transportes marítimos y aéreos es muy bajo en los países de América Latina, existiendo una gran dependencia del reaseguro extranjero (ver Anexo 4). Esto no es de sorprender ya que los montos asegurados en estos ramos pueden alcanzar cifras absolutamente fuera de la capacidad financiera de las empresas aseguradoras locales, que normalmente enfrentan poca disponibilidad de capitales. Retenciones del 20% o incluso inferiores no son sino un reflejo de la escasez patrimonial de las compañías locales en relación a la alta concentración de riesgos que estas economías en desarrollo pueden generar.

Cuadro 9B

CAPACIDAD DE RETENCIÓN DE SEGUROS GENERALES EN REGIONES
DE AMÉRICA LATINA

(Número de Países)

Región	Retención Porcentual					Total Países
	35.1 a 50%	50.1 a 70%	70.1 a 90%	90.1 a 100%	+ de 100%	
América Central y el Caribe	5	6	3	-	-	14
América del Sur	2	3	2	1	2	10
TOTAL PAISES	7	9	5	1	2	24

Fuente: "Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries" UNCTAD, TD/B/C.3/231, 14 January 1990.

Nota: En la construcción del cuadro se han empleado las cifras más recientes disponibles para cada país.

El Cuadro 10 presenta la importancia relativa del reaseguro en el mercado mundial de seguros generales. Como puede apreciarse en él, de la prima mundial de seguros generales, aproximadamente un 15% se cede en la forma de prima de reaseguro, una cifra bastante inferior a la participación del reaseguro externo en los seguros generales de América Latina, que según el Cuadro 9.B puede alcanzar una media entre el 30% y 40%.

Cuadro 10

IMPORTANCIA DEL REASEGURO EN LA PRIMA MUNDIAL DE SEGUROS GENERALES
(En miles de millones de dólares)

Año	Prima Seguro Directo	Prima Reaseguro	Reaseguro Sobre Prima Directa (%)
1965	39.6	5.6	14.1
1970	68.3	9.4	13.8
1975	131.3	19.3	14.7
1980	250.9	40.5	16.1
1983	263.3	40.0	15.2

Fuente: Sigma. Compañía Suiza de Reaseguro, Octubre de 1985.

Notas: La prima mundial excluye la URSS, los países socialistas de Europa Oriental y China.

6. Interacción del mercado de seguros y el mercado financiero

Las entidades de seguros y de reaseguros son un importante participante del mercado de capitales, entendiéndose, por este último aquél en donde interactúan demandantes y oferentes de instrumentos financieros y valores de oferta pública.

Las empresas aseguradoras son junto a bancos, instituciones de ahorro y préstamo, administradores de fondos previsionales, y administradores de fondos mutuos, uno de los grandes inversionistas institucionales que participan en la demanda por papeles financieros. Par asumir los compromisos con sus asegurados, las compañías aseguradoras y de reaseguros deben mantener invertidas sus reservas técnicas y su patrimonio en activos rentables y de primera calidad.

Así como compiten con los restantes inversionistas institucionales al momento de invertir sus fondos, también compiten con ellos para atraer dichos fondos. Esto último, sin embargo, ocurre en un menor grado puesto que las compañías de seguros venden productos que satisfacen algunas necesidades distintas a las de los restantes inversionistas institucionales: si bien el seguro es una forma de ahorro, su característica principal no es la de

sustituir consumo presente por consumo futuro, sino más bien estabilizar las posibilidades de consumo futuro ante la posibilidad de la ocurrencia de ciertos eventos. Si el evento ocurre, la compañía paga el siniestro; si el evento no ocurre, la compañía no paga. En cambio, los otros inversionistas institucionales captan ahorros cuya devolución no está sujeta a condiciones de este tipo: debe pagar siempre.

Hecha esta distinción en las necesidades que uno y otro tipo de inversionista institucional y promete satisfacer al cliente, sigue siendo cierto que el precio a cobrar por el asegurador está directamente relacionado con sus oportunidades de inversión: un mercado de capitales eficiente y confiable, en donde demandantes y oferentes institucionales se esfuerzan por obtener las mejores condiciones (plazo, interés, moneda, etc.) para sus necesidades, se traduce en un mejor servicio y mejores precios para sus clientes.

Más aún, así como los aseguradores deben preocuparse de diversificar sus riesgos pasivos, esto es los riesgos cubiertos en las pólizas vendidas, también deben preocuparse de evitar la concentración y acumulación de sus riesgos activos: "los huevos deben ponerse en distintas canastas". Un mercado de capitales competitivos, con muchos y variados oferentes de papeles financieros, ofrece una amplia gama de posibilidades a las compañías de seguros.

Este factor en el análisis de la seguridad y estabilidad que ofrecen las compañías de seguros es a veces olvidado, pero la experiencia muestra es que es más frecuente la quiebra y disolución de empresas aseguradoras por problemas financieros que por problemas técnicos en la suscripción de sus riesgos o contratos de reaseguros.

Dos conclusiones importantes que se desprenden de este análisis son que un mercado de capitales desarrollado facilita la existencia de la industria aseguradora y, segundo, que la labor de supervisión de las compañías de seguros debe poner especial énfasis en las inversiones mantenidas por éstas: la autoridad económica y política no sólo debe facilitar un medio adecuado en el cual las compañías hagan sus inversiones, sino también constatar que efectivamente éstas sigan criterios técnicos y profesionales al efectuarlas. La información sobre las inversiones realizadas y mantenidas por las compañías

debe estar disponible para el público, en especial para sus competidores, reaseguradores y clientes, especialmente asegurados institucionales que tienen más patrimonio en juego al elegir entre empresas aseguradoras y por ende ejercen un control efectivo sobre la calidad de estas últimas.

III. EL MERCADO DE SEGUROS EN AMERICA LATINA

A. INSTITUCIONALIDAD DEL MERCADO DE SEGUROS Y REASEGUROS EN AMERICA LATINA

Esta sección sobre la institucionalidad del mercado de seguros y reaseguros en América Latina está basada en tres publicaciones sobre la situación del mercado de seguros en el mundo y en América Latina en particular.

En orden de publicación, estos tres trabajos son los siguientes:

i) "Los Mercados de Seguros en el Mundo", publicado por la Compañía Suiza de Reaseguros al cumplir su primer centenario en 1964. Esta es una de las obras más completas y acabadas sobre la situación del mercado de seguros en el mundo, abarcando temas como la historia de la institución del seguro, la situación actual de las empresas aseguradoras, el marco jurídico --legal en que ellas se desenvuelven y las asociaciones e institutos de seguros existentes en cada país.

ii) "El Mercado de Seguros en Latinoamérica, Portugal y España", de la Editorial Mapfre S.A., publicado en 1972. Este trabajo es una completa recopilación de aspectos legales, técnicos y económicos del mercado de seguros en un total de once países de América Latina, además de España y Portugal.

iii) "Los Mercados de los Países de Habla Hispana en la Actualidad", escrito por Manuel J. Samaniego y publicado en el libro "El Reaseguro del Mundo de Habla Hispana: Mitos y Realidades", del Centro Editorial CENCOVER, impreso el año 1985. En este trabajo se hace un breve recuento histórico de la evolución del mercado de seguros y reaseguros, con un análisis cuantitativo y cualitativo de la situación actual en dieciocho países de habla hispana, incluyendo España.

En el conjunto de estos tres trabajos hay un análisis muy completo del mercado de seguros en treinta y tres países de Latinoamérica y el Caribe, la región de nuestro interés, a saber:

1. Antillas Holandesas y Surinam
2. Argentina
3. Bahamas
4. Barbados
5. Bolivia
6. Brasil

7. Colombia
8. Costa Rica
9. Cuba
10. Chile
11. Ecuador
12. El Salvador
13. Guadalupe
14. Guatemala
15. Guayana Británica
16. Haití
17. Honduras
18. Islas Vírgenes (Brit.)
19. Jamaica
20. Martinica
21. México
22. Nicaragua
23. Panamá
24. Paraguay
25. Perú
26. Puerto Rico
27. República Dominicana
28. San Cristóbal, Nevis y Anguilla
29. San Vicente
30. Santa Lucía
31. Trinidad y Tobago
32. Uruguay
33. Venezuela

A continuación se presenta un resumen de los aspectos más fundamentales de la legislación y regulación de la actividad aseguradora y reaseguradora en América Latina. Si bien se ha hecho el esfuerzo de actualizar todos los antecedentes que pudieran haber variado entre la fecha de dichas publicaciones y el momento presente, pueden quedar aún algunas inexactitudes. Ellas no han de ser muy importantes en la globalidad puesto que este mercado no ha experimentado cambios radicales en el último decenio, salvo contadas excepciones.

1. Naturaleza jurídica de las compañías de seguros

En América Latina la legislación exige que quienes actúen como aseguradores se constituyan como sociedad de personas, con personalidad jurídica propia. La naturaleza jurídica de las sociedades permitidas son Sociedad Anónima (en

todos los países), y en algunos países también se permiten las Cooperativas y/o Mutualidades.

Las sociedades ofrecen una garantía de permanencia que las personas naturales no pueden ofrecer, requisito de especial importancia en los seguros debido a su naturaleza de largo plazo.

2. Objeto social

El objeto social de las compañías de seguros se establece en la legislación o reglamentación de todos y cada uno de los países como referido exclusivamente a las operaciones de seguro y/o reaseguro.

3. Ambito de actuación

En la mayor parte de los países se permite a las entidades aseguradoras operar en todos los ramos simultáneamente, siempre que se cumplan los requisitos establecidos al efecto. Se les impide el que se dediquen a cualquier tipo de actividad mercantil ajena a los seguros, lo que se conoce como dedicación exclusiva u objeto único.

Se exige el establecimiento de sociedades distintas y separadas en Colombia (Vida y Generales), Chile (Vida y Generales) y Venezuela (Vida y Garantías Financieras).

En Uruguay, las sociedades privadas no pueden actuar en aquellos ramos cuyo monopolio corresponda al Banco de Seguros del Estado (cristales, ganado, responsabilidad civil por daños a terceros, granizo, riesgos agrícolas, tumultos y similares, garantía de obligaciones y accidentes de trabajo y enfermedades profesionales).

4. Capitales mínimos

En todos los países se exige capitales mínimos, cuyo monto varía según los ramos en que opere. También se exige en algunos países montos mayores a empresas reaseguradoras.

La excepción es Uruguay, en donde no hay normas legales sobre capitales mínimos a constituir.

5. Depósitos en garantía

Son exigibles a las sociedades nacionales y extranjeras por importes diferentes en casi todos los países de América Latina.

En Argentina estos depósitos de garantía sólo son exigibles a las sociedades extranjeras, mientras que en Chile, Ecuador, Paraguay y Perú no hay exigencia alguna ni a sociedades nacionales ni extranjeras.

6. Autorización para operar en seguro directo

La autorización para operar en el mercado del seguro directo es de concesión obligatoria, si se cumplen los requisitos legales establecidos, en la mayor parte de los países del área.

Dicha autorización es discrecional en Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Venezuela, pero existe en todos estos países algún recurso de apelación en caso de una denegación de autorización.

Países en donde existe un monopolio de la actividad aseguradora directa son Costa Rica, con su Instituto Nacional de Seguros; Nicaragua, con su Instituto Nicaragüense de Seguros y Reaseguros (INISER); y Uruguay, con el Banco de Seguros del Estado.

7. Pólizas

En todos los países de la región se requiere autorización previa, por parte de los organismos fiscalizadores, de las pólizas de seguros a ser ofrecidas en el mercado.

Las autoridades controlan el contenido de las pólizas a fin de no permitir que se estipulen condiciones perjudiciales, oscuras o ambiguas para los tomadores de las pólizas.

8. Tarifas

Las tarifas de seguros requieren de autorización previa por los organismos oficiales competentes en casi todos los países de América Latina. Chile es una excepción en esta materia, ya que existe libertad tarifaria, no siendo necesario informar las tarifas a la autoridad fiscalizadora.

9. Autorización para operar en reaseguro

En todos los países de la región la autorización para operar en reaseguro es de concesión automática a quienes operan en seguro directo.

Sin embargo, existe un monopolio legal de la actividad reaseguradora en aquellos países en donde existe un monopolio de la actividad de seguro directo (Costa Rica, Nicaragua y Uruguay), y además en Brasil, con el Instituto de Reaseguros de Brasil (IRB), en Perú con la Reaseguradora Peruana, y en Argentina, con el Instituto Nacional de Reaseguros (INDER).

10. Reservas técnicas

Las reservas técnicas constituyen la partida más importante del pasivo de una compañía de seguros y corresponden a una medida de las obligaciones y contingencias de las compañías con sus aseguradores.

Los países de América Latina, en general, reconocen la existencia de tres tipos principales de reservas técnicas, a saber: las reservas matemáticas de los seguros de vida, las reservas para riesgos en curso y las reservas para siniestros pendientes de pago.

Hay países que contemplan reservas especiales, como reserva de supersiniestralidad granizo (Argentina), reserva de desviaciones estadísticas (México), reservas de contingencia en el ramo garantías financieras (Venezuela).

a) Las reservas matemáticas han de calcularse con las notas técnicas aprobadas por los organismos supervisores, los que normalmente fijan las tablas de mortalidad y tasa de interés técnico a emplear en su cálculo.

b) Las reservas de riesgos en curso comúnmente se calculan como un porcentaje de las primas del ejercicio, porcentaje que es variable de país en país; en determinados ramos esta reserva se constituye bajo criterios distintos, como el de seguros marítimos (Argentina).

Se permite también la deducción de recuperar por reaseguro y anulaciones (Argentina y Bolivia).

c) Las reservas de siniestros pendientes se constituyen por un monto al menos igual al costo de las indemnizaciones pendientes de pago, incluyendo en ocasiones los gastos adicionales relacionados con el pago del siniestro (Argentina) y en otras deduciendo la recuperación por reaseguros cedidos (Brasil).

d) Las reservas de desviaciones de siniestralidad o supersiniestralidad tienen métodos de cálculo distintos, ya sea en función de la utilidades líquidas anuales (Argentina y Venezuela) o de las primas cobradas durante el año (México).

En Perú y Uruguay no existen normas concretas que regulen la constitución de reservas técnicas, aunque se emplean reglas generalmente admitidas en la práctica aseguradora.

11. Inversión de los fondos de las compañías de seguros

La legislación de los países de América Latina establece que los fondos de las compañías de seguros han de estar invertidos en la misma economía local.

Algunos países permiten que una parte de dichos fondos se inviertan en títulos públicos extranjeros, como son los casos de: Argentina, hasta por el importe de las reservas matemáticas correspondientes a pólizas emitidas en monedas de dichos países, siempre que se admita reciprocidad por tales países; Chile, hasta por el monto de la reserva de riesgos catastróficos en seguros generales; México, con autorización de la Secretaría de Hacienda y por aquellas reservas correspondientes a obligaciones en moneda extranjera, con máximo de 25% de las reservas totales; y Venezuela, que permite la inversión en acciones u obligaciones de compañías anónimas constituidas en el extranjero, que tengan el objeto principal de sus negocios o la mayor parte de

sus activos en el país, debiendo ser aceptadas en todo caso por la Superintendencia de Seguros.

En general, casi todos los países exigen un cierto grado de diversificación de las inversiones, poniendo límites mínimos y/o máximos a determinados títulos como bonos y títulos públicos, acciones de sociedades anónimas y bonos privados, depósitos bancarios, préstamos hipotecarios, inmuebles urbanos y otros, préstamos a empresas comerciales e industriales (Bolivia), préstamos particulares con garantía de primera hipoteca sobre bienes raíces (Bolivia), préstamos sobre pólizas de vida, participaciones en iniciativas turísticas aprobadas por Embratur (Brasil), mobiliario y equipo para funcionar (Colombia), inversiones en sucursales y agencias en el extranjero (Colombia), mutuos hipotecarios (Chile), en habitaciones populares o préstamos hipotecarios sobre tales viviendas o en bonos para las mismas (México), en cédulas hipotecarias inmobiliarias, industriales o agrarias (Venezuela).

En Uruguay no hay disposiciones especiales sobre diversificación de las inversiones, estableciéndose solamente que "todas las instituciones que realicen operaciones de seguros, deberán integrar sus reservas en obligaciones Hipotecarias Reajustables en los porcentajes que el Banco Central del Uruguay establezca".

12. Organismos fiscalizadores

Los organismos o instituciones gubernamentales encargados del control y supervisión del mercado de seguros y reaseguros en los países de América Latina son los siguientes:

1. Antillas Holandesas y Surinam : No existe ningún sistema de inspección y control gubernamental en la industria del seguros.
2. Argentina : Superintendencia de Seguros de La Nación.
3. Bahamas : Ministerio de Hacienda Pública.
4. Barbados : no disponible.

5. Bolivia : División de Fiscalización de la Superintendencia de Bancos.
6. Brasil : Consejo Nacional de Seguros Privados y, como órgano delegado, la Superintendencia de Seguros Privados.
7. Colombia : Superintendencia Bancaria y Superintendencia Nacional de Cooperativas.
8. Costa Rica : Contraloría de la República.
9. Cuba : Dirección de Seguros del Ministerio de Hacienda.
10. Chile : Superintendencia de Valores y Seguros.
11. Ecuador : Superintendencia de Bancos (Dirección de Seguros).
12. El Salvador : Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras.
13. Guadalupe : Ministerio de Finanzas y Asuntos Económicos, y Dirección de Seguros, de Francia.
14. Guatemala : Superintendencia de Bancos, Departamento de Control de Compañías de Seguros.
15. Guyana Británica : no disponible.
5. Haití : Departamento de Comercio del Ministerio de Comercio.
- Honduras : Superintendencia de Seguros.
- Islas Vírgenes (Brit.) : no existe organismo supervisor.
- Jamaica : no disponible.
- artinica : Ministerio de Finanzas y Asuntos Económicos, Dirección de Seguros, de Francia.
- ico : Secretaría Nacional de Hacienda y Crédito Público y Comisión Nacional Bancaria, de Seguros y Finanzas.
- nicaragua : Superintendencia de Bancos.

- | | | |
|-------------------------------------|---|---|
| 23. Panamá | : | Superintendencia de Seguros del Ministerio de Comercio e Industrias. |
| 24. Paraguay | : | Superintendencia de Bancos. |
| 25. Perú | : | Superintendencia de Bancos y Seguros. |
| 26. Puerto Rico | : | Comisionado de Seguros de Puerto Rico adscrito al Ministerio de Hacienda. |
| 27. República Dominicana | : | Superintendencia de Seguros. |
| 28. San Cristóbal, Nevis y Anguilla | : | no disponible. |
| 29. San Vicente | : | no disponible. |
| 30. Santa Lucía | : | no disponible. |
| 31. Trinidad y Tobago | : | Registrador General, quien reporta al Gobernador. |
| 32. Uruguay | : | Inspección General de Hacienda y Sociedades Anónimas. |
| 33. Venezuela | : | Superintendencia de Seguros. |

13. Seguro social y seguros obligatorios

La distinción entre el seguro social y el seguro privado normalmente parte de la base que existen ciertos riesgos "fundamentales" que algunos agentes económicos no pueden enfrentar en forma individual y por ello requieren de una solución global o social; estos riesgos darían origen a los llamados seguros sociales, en contraposición a aquellos riesgos más particulares que pueden enfrentarse en forma individual y que dan origen a los seguros privados.

Dentro de los riesgos fundamentales que dan origen a los seguros sociales comúnmente se encuentran uno o más de los siguientes:

- i) accidentes del trabajo
- ii) enfermedades profesionales
- iii) invalidez laboral
- iv) muerte laboral
- v) jubilación por vejez

- vi) maternidad
- vii) desempleo
- viii) salud

Sin embargo, la distinción entre los llamados seguros sociales y los seguros privados no es inequívoca, siendo el caso que lo que en algunos países se incluye dentro de la seguridad social en otros países se deja en manos de los seguros privados. Este es el caso, por ejemplo, de los seguros de salud, accidentes del trabajo, enfermedades profesionales, etc..

Los seguros privados, en su mayor parte, corresponden a contratos voluntarios entre agentes económicos. Pero también existen seguros obligatorios que son vendidos por compañías privadas, como es el caso de los seguros de automóviles, de manera que la dicotomía entre seguros obligatorios y seguros de contratación voluntaria tampoco permite distinguir los seguros sociales de los privados. No es extraño, por lo demás, que seguros normalmente clasificados como privados sean vendidos por el gobierno.

En América Latina lo más frecuente es que los seguros sociales sean provistos por organismos públicos relacionados a los Ministerios de Trabajo, Previsión o Seguridad Social.

Tal es el caso del Ministerio de Bienestar Social en Argentina, el Instituto Mexicano de Seguridad Social, el Instituto Colombiano de Seguros Sociales, el Instituto de Previsión Social de Paraguay, el Instituto Venezolano de Seguros Sociales, etc..

Por otra parte, también hay ciertos seguros sociales cuya provisión ha sido dejada al sector privado, como es el caso de la cobertura de accidentes laborales y enfermedades profesionales en Chile, Ecuador y Perú. En algunos otros lugares, como Venezuela y Argentina, el seguro de accidentes del trabajo ni siquiera es obligatorio.

Los seguros de salud, de invalidez y fallecimiento laboral no accidental, también se encuentran en manos del sector privado en el caso de Chile, aún cuando son de contratación obligatoria para todo empleado o trabajador.

El más común de los seguros obligatorios que no tienen el carácter social es el de responsabilidad civil de automóviles. En América Latina y el Caribe su contratación es obligatoria en los siguientes países: Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Haití, Jamaica, República Dominicana, Trinidad y

Tobago y Venezuela; no es obligatorio en Argentina, Bolivia, Ecuador, México, Perú y Puerto Rico. En todos estos países existe libertad para elegir la compañía aseguradora, salvo en Costa Rica en que existe monopolio estatal (Sigma, Diciembre 1986).

Otros seguros que si bien tienen un carácter privado más bien que social y que a pesar de ello son de contratación obligatoria, son los siguientes: seguro de accidentes personales de espectáculos deportivos (Argentina), seguro de incendios a favor de acreedores (Bolivia), seguro de crédito a la exportación (Brasil), seguro de manejo y cumplimiento (Colombia), seguro de accidentes de pasajeros de la locomoción colectiva (Chile), seguro de viaje (México), seguro de pasajeros (Paraguay), seguro de vida de desgravamen hipotecario (Perú), seguro aéreo y seguro de incendio y daños por ascensores (Uruguay).

B. ESTRUCTURA DE LA OFERTA DE SEGUROS Y REASEGUROS EN AMERICA LATINA

1. La oferta de seguros

La distinción entre compañías de seguros de vida y de seguros generales (o no-vida) es una práctica común en el mercado asegurador; sin embargo, también existen las llamadas compañías mixtas, que cubren ambos rubros.

A nivel mundial, la oferta de seguros está concentrada en los países desarrollados; como puede apreciarse en el Cuadro 11, de las aproximadamente 13.500 compañías existentes en el mundo, casi un 80% están ubicadas en América del Norte o Europa; América Latina participa con un 8% al total mundial, aportando el mayor número de compañías mixtas entre las regiones consideradas en el cuadro.

En América Latina es común que las compañías puedan participar simultáneamente en ambos ramos, siendo esto permitido en las legislaciones respectivas. La especialización se exige en pocos países, pero también se da en forma natural.

Cuadro 11

NUMERO DE COMPAÑIAS DE SEGUROS EN EL MUNDO

<u>Región</u>	<u>Compañías Vida</u>	<u>Compañías Generales</u>	<u>Compañías Mixtas</u>	<u>Número Total</u>
América del Norte	2.278	3.809	6	6.093
Europa	687	3.411	407	4.505
América Latina	210	413	462	1.085
Australia	99	326	9	434
Asia	199	633	158	910
Africa	84	241	132	457
TOTAL MUNDO	<u>3.477</u>	<u>8.833</u>	<u>1.174</u>	<u>13.484</u>

Fuente: Sigma, Compañía Suiza de Reaseguros, Noviembre/Diciembre 1985.

De las poco más de 1.000 compañías de seguros existentes hacia 1986 en los 24 países de América Latina individualizados en el Anexo 5, un 19.0% se dedica exclusivamente al ramo de vida, un 34.4% sólo abarca el ramo generales y un 46.6% opera en ambos mercados a la vez.

De este total de compañías, hay tres países, Argentina, Brasil y República Dominicana, que concentran poco más de un 45%, la mayor parte de ellas operando en vida y en generales a la vez.

El número de compañías de seguros operando en América Latina es bastante grande, pero hay países en donde existe una sobredotación de compañías muy pequeñas. En un proceso de liberalización probablemente un número considerable de compañías locales habría de desaparecer, ya sea por fusión con otras o por abandono efectivo del mercado.

El Anexo 6 presenta la importancia relativa de compañías domésticas y compañías extranjeras en la oferta de seguros de los países latinoamericanos. Puede apreciarse que existen notables diferencias entre los países del área a este respecto; así como en Costa Rica, Cuba y Uruguay existe un monopolio asegurador, hay otros países como Bahamas, Guyana y Santa Lucía en que las

empresas extranjeras tienen más del 50% del primaje en al menos uno de los dos grupos de seguros (vida y generales).

En general, sin embargo, las compañías domésticas dominan los mercados; debe tenerse precaución en la interpretación de estas cifras, puesto que son compañías domésticas las constituidas en la economía local, aún cuando la propiedad de éstas pudiera ser mayoritariamente extranjera.

2. La oferta de reaseguros

En cuanto a la estructura de oferta de la industria del reaseguro, puede apreciarse en el Cuadro 12 que a nivel mundial claramente dominan las reaseguradoras de los países desarrollados de América del Norte y Europa Occidental, las que en conjunto representan más de un 75% del total de empresas existentes. Probablemente, si estuviesen disponibles los patrimonios financieros de estas empresas reaseguradoras, la concentración de la capacidad reaseguradora en los países desarrollados sería aún mayor de ser medida según esta otra variable.

Cuadro 12

NUMERO DE REASEGURADORES EN EL MUNDO

<u>Región</u>	<u>Año</u>			<u>% en 1985</u>
	1968	1975	1985	
América del Norte	31	55	117	31.1
Europa Occidental	129	121	175	46.5
Resto del Mundo	37	53	84	22.4
TOTAL MUNDO	<u>197</u>	<u>229</u>	<u>376</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Sigma, Compañía Suiza de Reaseguros, Octubre de 1985.

En cuanto al número de compañías reaseguradoras existentes en América Latina el Cuadro 13 indica que el total es de 74, de las cuales 49 están localizadas en Panamá. Asimismo, del total de 74 reaseguradoras, 47 son compañías domésticas y 27 son extranjeras, estas últimas todas basadas en Panamá. Lo común es que haya no más de 1 ó 2 reaseguradoras en cada país, salvo una que otra excepción, como Panamá y Venezuela. Sin embargo, hay varios países latinoamericanos que no cuentan con ninguna reaseguradora constituir en el país; debe tenerse presente, como se vio en el punto anterior, que la legislación en América Latina permite a los aseguradores actuar además como reaseguradores, de manera que la no existencia de compañías dedicadas exclusivamente al reaseguro no significa que no exista capacidad reaseguradora interna en estos países.

Cuadro 13

NUMERO DE COMPAÑIAS REASEGURADORAS EN AMERICA LATINA

PAIS	Compañías Domésticas	Compañías Extranjeras	Total
1. Argentina	1	0	1
2. Bolivia	1	0	1
3. Brasil	1	0	1
4. Chile	3	0	3
5. Colombia	4	0	4
6. Costa Rica	1	0	1
7. Ecuador	1	0	1
8. México	2	0	2
9. Panamá	22	27	49
10. Perú	1	0	1
11. República Dominicana	2	0	2
12. Trinidad y Tobago	1	0	1
13. Venezuela	7	0	7
TOTAL	47	27	74

Fuente: Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231), January 1990.

Nota: En la construcción de este cuadro se han empleado las cifras más recientes disponibles para cada país.

IV. LA LIBERALIZACION DE LOS SERVICIOS DE SEGUROS

Todo proceso de liberalización de un mercado o sector de la economía ha de enfrentarse a críticas, como también ofrece claros beneficios a productores y consumidores.

El mercado de seguros no es una excepción al respecto. Esta industria es especialmente protegida en América Latina y si los gobiernos de la región genuinamente desean lograr un mayor grado de competencia en ella, deben estar conscientes de las objeciones que pueden ser planteadas en el proceso de negociación. Así como hay claros argumentos en favor de la liberalización, también hay inconvenientes que salvar en forma adecuada.

La experiencia de la Comunidad Europea al liberalizar los servicios de seguros puede ser provechosa para la negociación de los países en vía de desarrollo con los países desarrollados; es por ello que luego de discutir los argumentos en favor y en contra de un posible proceso de liberalización, el tercer punto de este capítulo hace un análisis de la más reciente aplicación práctica de un proceso similar al interior de los países europeos.

1. Argumentos para la liberalización de los servicios de seguros

a) La liberalización eleva la competitividad y eficiencia de las compañías de seguros y reaseguros.

Las consecuencias de esta mayor competitividad y eficiencia son múltiples, entre otras las siguientes:

1. Se eliminan las rentas oligopólicas o monopólicas de la industria protegida, generándose rentabilidades patrimoniales a niveles normales.
2. Se amplía la gama de productos ofrecidos por la industria: nuevas pólizas, nuevas coberturas principales y adicionales; con ello se satisface un mayor número de necesidades de los consumidores (asegurados). El desarrollo de productos realizado fuera de las fronteras puede extenderse a la economía local.
3. Hay un mejoramiento de la calidad del servicio prestado a los consumidores: menores demoras en el pago de siniestros, nueva tecnología computacional en el procesamiento de datos, una más expedita mantención de

cuentas, una disminución en última instancia en los costos y tarifas del seguro.

No siempre se valora suficientemente el beneficio a los consumidores (asegurados en este caso) de una liberalización de los mercados; puede ser más fácil cuantificar los efectos sobre la producción nacional, las utilidades de las empresas locales proveedoras del servicio, etc., pero los efectos sobre el bienestar de los consumidores son tanto o más importantes que los primeros. El caso de la industria del seguro no es una excepción al respecto.

b) Permite un mejor desempeño de los restantes sectores económicos, al facilitar la producción y comercialización de bienes y servicios internos, exportaciones e importaciones.

Esto es especialmente cierto de los servicios de seguros generales, una parte muy importante de los cuales son prestados a empresas. Especialmente los seguros de transporte, relacionados al comercio internacional de bienes, pero en general seguros sobre maquinarias, edificaciones e infraestructura productiva y para la distribución de bienes.

Si bien una gran parte de los clientes de seguros de vida son consumidores finales, en particular en los seguros de vida individuales, no debe olvidarse que los seguros de vida colectivos contratados por empleadores en beneficio de sus empleados y los seguros de desgravamen para créditos financieros contratados por los bancos acreedores también facilitan y hacen más estable el desempeño de estas instituciones.

c) Se accede a factores productivos localizados en el extranjero que son escasos en la economía local: capital, tecnología, mano de obra capacitada (calificada), los que no sólo tienen aplicación en el mercado de seguros, sino que también pueden ofrecer posibilidades a otros mercados.

2. Objeciones a la liberalización de los servicios de seguros

a) Siendo la industria de seguros uno de los grandes inversionistas institucionales, tiene control sobre una parte importante del crédito otorgado a empresas locales, como también participación en la propiedad de éstas.

Esta industria comparte, entonces, una de las objeciones a la liberalización de los servicios bancarios, cual es que la autoridad económica

ve disminuida su capacidad de control sobre la política crediticia, lo que puede ser inconveniente cuando no es posible asegurar la competencia y la transparencia del mercado crediticio.

Adicionalmente, es bastante común que las empresas aseguradoras, a diferencia de los bancos, inviertan también en acciones de otras sociedades, lo que puede llegar a permitir la construcción de conglomerados de empresas con un capital exiguo; este capital es empleado sucesivamente de una empresa a otra aprovechando el alto leverage financiero o endeudamiento con terceros que se permite a estas instituciones de servicios financieros.

Esta construcción de verdaderos castillos de naipes puede causar una gran inestabilidad a la actividad económica nacional, o al menos amplificar los efectos de una crisis económica cualquiera, ya que el menor problema financiero puede desaparecer al patrimonio de no sólo una empresa, sino del conglomerado completo.

b) Una segunda objeción a la liberalización de los servicios de seguros está directamente relacionada a su liberalización externa para el establecimiento de compañías extranjeras.

La llegada de compañías extranjeras significa el manejo de fondos y ahorros nacionales por extranjeros o según los dictados de accionistas extranjeros; los intereses de las compañías foráneas pueden no coincidir con los de la política nacional.

c) Asimismo, las compañías extranjeras pueden ser interpretados como una competencia desleal para las compañías locales por las diferencias de patrimonio, tecnología y cultura de negocios entre ambas.

d) Una cuarta objeción a la liberalización de los servicios de seguros dice relación con el manejo de las divisas en poder de la economía local.

La liberalización de los servicios externos de seguros, ya sea que involucre o no el establecimiento de compañías extranjeras, generalmente lleva asociado un aumento en el volumen de negocios con el extranjero, tanto a nivel de seguros directos como también a través de contratos de reaseguro. Si bien puede esperarse un aumento tanto en las importaciones como en las exportaciones de servicios de seguros, la mayor capacidad de aceptación de riesgos de los reaseguradores de las economías desarrolladas habrá de generar un uso neto de divisas a las economías en vías de desarrollo, las que en un

principio importarán más servicios de los que exportarán. No debe olvidarse, sin embargo, que junto a la salida de divisas por concepto de prima cedida debe luego generarse una entrada de divisas por concepto de siniestros cedidos y eventuales devoluciones por siniestralidad favorable, mecanismo de uso frecuente en ciertos contratos de reaseguros.

Además, la apertura de los servicios de seguros al exterior genera movimientos de divisas, y a veces éste es un medio por el cual personas y empresas ubicadas en el país pueden contravenir ciertas normas de cambios y de movimientos de capitales. La adquisición de seguros y reaseguros en el extranjero puede ser sólo una forma subrepticia de evadir controles cambiarios en otras áreas de la economía local.

e) La apertura al comercio exterior en los servicios de seguros también está afecta a la posible dependencia de la economía local de los mercados externos. Esta dependencia puede ser vista como inconveniente para la seguridad nacional de un país, ya que el mercado de seguros y reaseguros local podría verse fuertemente afectado por factores externos.

Hay países que consideran que la industria aseguradora nacional es un importante elemento dentro de su independencia económica, e incluso política, y por ello debiera mantenerse y apoyarse con medidas especiales, incluyendo la discriminación respecto de compañías extranjeras.

f) En ocasiones se ha justificado un monopolio de la industria aseguradora y/o reasegurador sobre la base de un posible ahorro de costos; de acuerdo a esta línea de razonamiento, un único proveedor de seguros podría centralizar funciones que de lo contrario se verían duplicadas o bien podría obtener mejores condiciones económicas con sus proveedores, como por ejemplo reaseguradores.

g) Especialmente en el rubro de seguros generales, no así tanto en seguros de vida, la liberación tarifaria ha encontrado bastante oposición de compañías, reaseguradores y organismos gubernamentales supervisores por entenderse que siendo la tarificación un proceso eminentemente técnico no debiera haber diferencias entre las tarifas cobradas por distintas compañías, de manera que aquella compañía que cobra el precio más bajo está poniendo en riesgo su subsistencia, la protección del asegurado y la imagen del mercado como un todo.

3. La liberalización de los servicios de seguros en Europa 1992

Por parecer de sumo interés para la negociación de la liberalización de los servicios de seguros entre los países en desarrollo y aquellos desarrollados, se presenta a continuación un breve análisis del estado actual del proceso de liberalización del servicio de seguros dentro de la Comunidad Europea. Como se sabe, hacia el año 1992 esta región debe haber alcanzado a cabalidad su integración en un mercado común, sin barreras nacionales o fronteras para estos efectos.

La idea central detrás de la liberalización del mercado europeo de seguros es el principio de la competencia. Esta competencia habrá de traducirse en ahorro de costos y de ahí en una reducción de precios a los consumidores.

Este principio de la competencia no sólo es aplicable a las compañías de seguros, sino también a los Estados miembros, los que habrían de entrar en una competencia de sistemas supervisores una vez que las fronteras se abran.

Para que efectivamente la apertura de fronteras se traduzca en una reducción de precios a los consumidores, se aplicará una estricta política anti-monopolios que impida la formación de carteles, o cualquier otro tipo de restricción privada a la competencia. Adicionalmente, se regulará la fusión entre compañías de manera que la fusión entre compañías, de gran tamaño habrá de requerir aprobación previa para llevarse a cabo.

La competencia entre Estados se dará entre los sistemas de regulación, de manera que el sistema que resulte ser más eficiente terminará imponiéndose en forma natural como el standard común para toda Europa. Este enfoque habrá de llevar a una de-regulación, en especial en aquellos países miembros que tienen hoy en día un sistema de supervisión muy restrictivo, pero parcialmente también un proceso de re-regulación en el sentido de modernizar las leyes existentes.

Bajo el esquema de regulación que se propone aplicar, sólo las disposiciones legales básicas han de ser armonizadas entre los países miembros. Las autorizaciones y los controles nacionales serán mutuamente reconocidos entre los estados miembros. Como regla general, la autoridad existente en el domicilio de la compañía habrá de tener el poder de control y

fiscalización en todo el territorio de la Comunidad Europea (supervisión del país domiciliario).

La liberalización de la industria aseguradora europea está fundamentalmente basada en tres libertades básicas, todas ellas contempladas en el Tratado de Roma de 1957, a saber:

- a) Libre movilidad de capitales.
- b) Libertad de establecimiento.
- c) Libertad de servicios.

Veamos brevemente en qué consisten y en qué etapa de cumplimiento se encuentran estos principios. Como es de suponerse, ellos habrán de ser igualmente importantes en la liberalización mundial de los servicios de seguros. Su análisis puede ser de gran beneficio para una mejor negociación en favor de los países en vías de desarrollo.

a) Libre movilidad de capitales

El libre movimiento de capitales está prácticamente logrado en su totalidad desde hace ya algún tiempo. Sin embargo, sigue existiendo en algunos países europeos el control de las remesas de dinero en moneda extranjera (Francia e Italia, por ejemplo).

En el mercado de seguros, la libertad de las transferencias monetarias debe traducirse en que los pagos contractuales, ya sea pago de prima o pago de siniestros, pueden ser libremente hechos a través de las fronteras en la moneda del país destinatario. Los controles a los movimientos de moneda extranjera generados por los contratos de seguros debieran, por lo tanto, ser eliminados. De otra forma, el objetivo de un mercado de seguros libre no podría lograrse.

Este principio es fundamental en cualquier proceso de liberalización del comercio internacional. Los países de América Latina han tenido y siguen teniendo fuertes restricciones a la movilidad de capitales, en especial al uso de las escasas divisas o reservas internacionales en su poder.

b) Libertad de establecimiento

Por este concepto se entiende el derecho que tiene una empresa para establecer sin obstáculos o impedimentos una filial, sucursal o agencia en cualquier país miembro, bajo las mismas exigencias de autorización que son aplicables a las compañías domésticas (principio de trato nacional).

La libertad de establecimientos es ya un hecho en la Comunidad Europea, pero es interesante constatar que ella se obtuvo en etapas sucesivas para los siguientes sectores del mercado de seguros:

- i) reaseguros en 1964.
- ii) seguros generales en 1973.
- iii) intermediarios de seguros en 1976.
- iv) seguros de vida en 1979.

En cuanto al derecho de establecimiento para los países no miembros de la Comunidad Europea, se puede señalar que existe cierta discriminación, ya que las condiciones financieras exigidas son mayores que las aplicables a los países miembros. Sin embargo, para eliminar esta fuente potencial de discriminación, las directrices generales prevén que la Comunidad puede llegar a acuerdos con países no miembros sobre la base de reciprocidad. Hasta el momento, tal acuerdo sólo se ha logrado con Suiza, firmado en 1989.

Para los países de América Latina existen pocas posibilidades de llegar a acuerdos similares al de Suiza, salvo tal vez para uno que otro país del área. No sólo es difícil competir en Europa con las compañías europeas, sino también es difícil lograr que las compañías locales, usualmente protegidas, logren aceptar la competencia de compañías europeas: la reciprocidad puede ser un "trago muy amargo".

c) Libertad de servicios

La libertad de servicios permite a una compañía de seguros a emitir pólizas y cubrir riesgos en otros países miembros a través de las fronteras y desde su propio domicilio (o sucursales/agencias) sin que esté establecida en estos países.

Esto no es otra cosa que la exportación de los servicios de seguros.

La libertad de servicios se ha logrado ya en:

- i) reaseguros (1984).
- ii) coaseguros (1978).
- iii) intermediarios de seguros (1976).

Está pendiente la libertad de servicios en seguros de vida y seguros generales.

Es probable que no se liberalicen los siguientes seguros:

- seguros colectivos impuestos por la ley de

- seguridad social
- seguros obligatorios
- accidentes de trabajo
- automóviles (responsabilidad civil)
- responsabilidad nuclear civil
- responsabilidad farmacéutica
- seguros obligatorios de actividad de la construcción.

Asimismo, también se excluyen de la liberalización de servicios ciertos monopolios estatales, como el seguro de incendio en Alemania y Francia.

A efectos de la aplicación de la libertad de servicios a seguros generales, se hace una distinción entre riesgos grandes y riesgos masivos; la libertad de servicios se aplicará en forma amplia a los grandes riesgos, de manera que la autoridad de país en donde el riesgo esté localizado no podrá requerir autorización especial a aseguradores de la Comunidad Europea que deseen ofrecer sus productos de seguros a través de las fronteras. Las autoridades están obligadas a reconocer el consentimiento otorgado en el país de origen del asegurador (principio de mutuo reconocimiento). En aquellos países en donde las condiciones de asegurabilidad y las tarifas requieren de aprobación previa de la autoridad supervisora, este requisito no será aplicable a proveedores extranjeros de seguros de grandes riesgos.

Se definen como riesgos grandes, para los efectos de la Comunidad Europea, los siguientes:

- i) todos los riesgos de transportes;
- ii) los riesgos de crédito y garantía, en la medida en que el tomador de la póliza es activa en el sector comercial y el riesgo está conectado a tal actividad;
- iii) los riesgos de los ramos propiedad y responsabilidad civil, en la medida en que el tomador de la póliza cumpla con al menos dos de las tres condiciones siguientes:
 - a) un balance con total de activos superior a ECU 12.4 millones (13.7 millones de dólares aprox.).
 - b) rotación neta de ECU 24 millones (26.4 millones de dólares aprox.).
 - c) 500 empleados a lo menos.

Todos los otros riesgos, especialmente los riesgos masivos (automóviles, por ejemplo) seguirán estando sujetos a la autorización del país de la actividad, cuya ley de supervisión se aplica dentro de los límites permitidos por las directrices generales (principio de control del país anfitrión). Sin embargo, se permite la comercialización de seguros masivos a través de las fronteras sin que establecimiento en el país de actividad sea requerido, pero no pueden las compañías simultáneamente cubrir riesgos masivos en el mismo ramo de seguros a través de las fronteras y también por medio de sucursales o agencias (principio de la prohibición de cúmulos).

V. LAS NEGOCIACIONES EN LA RONDA URUGUAY Y LOS SERVICIOS DE SEGUROS

1. La Ronda Uruguay y el Mandato de Punta del Este

El tema del comercio internacional de los servicios, a diferencia del comercio internacional de bienes, no se encuentra sujeto aún a ningún acuerdo multilateral del tipo del Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas (GATT).

En el año 1986, con ocasión de la Reunión de Punta del Este, Uruguay, los Ministros participantes acordaron un primer texto, conocido como el Mandato de Punta del Este, en donde se expresa la decisión de iniciar negociaciones sobre el comercio internacional de servicios, como parte de las negociaciones comerciales multilaterales.

El Mandato de Punta del Este es un breve acuerdo que señala que las negociaciones a iniciarse deben procurar establecer un marco multilateral de principios y reglas para el comercio de servicios, incluyendo la formulación de posibles normas para sectores individuales, con el objeto de expandir dicho comercio bajo condiciones de transparencia y liberalización progresiva; este marco multilateral debe entenderse como un medio para promover el crecimiento económico de todos los países participantes en dicho comercio y para el desarrollo de los países en desarrollo.

También establece el Mandato de Punta del Este que este marco multilateral habrá de respetar los objetivos de política de las leyes y regulaciones nacionales aplicables a los servicios, como también deberá tomar en cuenta el trabajo de las organizaciones internacionales relevantes.

Por último, el Mandato establece un Grupo de Negociaciones de Servicios que se encargará de estas materias, señalando que las negociaciones se registrarán por los procedimientos y prácticas del GATT, cuyo secretariado le proveerá de apoyo, al igual que otras organizaciones según lo decida el mismo Grupo de Negociaciones de Servicios.

Este Grupo de Negociaciones de Servicios habrá de reportar al Comité de Negociaciones Comerciales.

Es de destacar que el Mandato de Punta del Este hace mención a dos principios, a saber, el de transparencia y el de liberalización progresiva,

bajo los cuales debiera darse la expansión del comercio internacional de servicios. Ambos principios no se definen, pero implícitamente se entiende que han de formar parte del marco multilateral a ser propuesto por el Grupo de Negociación de Servicios.

2. El texto de Montreal

Como consecuencia de las negociaciones llevadas a cabo por el Grupo de Negociaciones de Servicios establecido en Punta del Este, y luego de su reporte al Comité de Negociaciones Comerciales, las reuniones ministeriales de Montreal en 1988 y de Ginebra en 1989 acordaron un documento, conocido como el texto de Montreal. Este documento, bastante más extenso que el Mandato de Punta del Este, señala que el marco multilateral para el comercio de servicios puede abarcar:

- a) el movimiento transfronterizo de servicios;
- b) el movimiento transfronterizo de consumidores; y
- c) el movimiento transfronterizo de factores de producción en donde tal desplazamiento sea esencial para los proveedores.

Es especialmente importante la mención explícita a la letra c) anterior, puesto que el movimiento transfronterizo de factores de producción involucra temas como la inversión extranjera (movimiento de capitales) y la migración de mano de obra, dos aspectos que escapan a la visión tradicional del intercambio internacional de bienes.

El argumento detrás de la inclusión del movimiento transfronterizo de factores de producción como parte del comercio internacional de servicios reside en que la prestación misma de un servicio exige o hace conveniente la proximidad física de los proveedores a los usuarios.

Por ser el tema de la inversión extranjera y de la migración de mano de obra bastante delicado de tratar en las negociaciones entre países industrializados y en desarrollo, es que el mismo texto de Montreal indica que la inclusión de estas tres formas del comercio internacional de servicios debe ser examinada a la luz de, entre otros, los siguientes aspectos:

1. Movimiento transfronterizo de servicios y pagos.
2. Especificidad del propósito.

3. Duración limitada.

Los Ministros acordaron además considerar relevante en la elaboración del marco multilateral los siguientes conceptos, principios y reglas:

- a) Transparencia
- b) Liberalización Progresiva
- c) Trato Nacional
- d) Nación Más Favorecida/No Discriminación
- e) Acceso a los Mercados
- f) Participación Creciente de los Países en Desarrollo
- g) Salvaguardias y Excepciones
- h) Situación en Materia Reglamentaria

Encabezando estos ocho conceptos, principios y reglas están los dos previamente mencionados en el Mandato de Punta del Este: transparencia y liberalización progresiva. El texto de Montreal hace alguna mención explícita de lo que debe entenderse por cada una de las ocho expresiones, lo que hace más fácil revisar su aplicabilidad a cada rubro de servicios, y en particular a los servicios de seguros, objeto del presente trabajo.

Los puntos que vienen a continuación son el análisis de las implicancias y la aplicabilidad a los servicios de seguros de los ocho conceptos, principios y reglas enunciados en el texto de Montreal. Una clara distinción debe hacerse entre los servicios provistos a través de las fronteras, como el reaseguro internacional, y los servicios provistos por extranjeros en una economía local a través del establecimiento o presencia comercial.

3. Aplicación de los conceptos, principios y reglas

a) Transparencia

La normativa legal y reglamentaria aplicable al mercado de seguros debe estar disponible y asequible para cualquier agente económico (local o extranjero) interesado en participar en él.

Los organismos fiscalizadores del mercado asegurador (Ministerios, Secretarías o Superintendencias) deben proveer de la normativa actualizada sobre esta actividad económica.

De igual forma, información pública y estadísticas sobre las actividades realizadas por los oferentes de seguros (Compañías Aseguradoras, Reaseguradoras, Corredores e intermediarios de seguros y reaseguros) debe estar disponible a terceros para evaluar el rendimiento de los negocios actuales y la perspectivas de desarrollo futuro.

En este sentido, la aplicación de las Fichas Estadísticas Codificadas Uniformes (FECUS), y su pública divulgación y/o libre disponibilidad para terceros es de vital importancia para el continuo desarrollo del mercado asegurador.

Dichas fichas no sólo contienen estados financieros (balances, estado de resultados, estado de cambios en la posición financiera) sino también antecedentes operacionales por líneas de negocios: automóviles, transporte, incendio, vida colectivos, rentas vitalicias o anualidades, etc., además de un gran número de antecedentes accesorios, como propiedad de la compañía, directores, ejecutivos, número de empleados, auditores externos, etc..

Obviamente, quienes quieran ingresar al mercado asegurador local, sean nacionales o extranjeros, deben ceñirse a las mismas reglas y proveer de la misma información y estadísticas a la autoridad fiscalizadora, la que deberá ponerla a disposición de terceros.

Un aspecto importante de señalar aquí es la oportunidad con que la información debe estar disponible; todo negocio que ha de prosperar requiere de información oportuna para la toma de decisiones. Este mismo criterio debe imperar con la información a ser enviada a los entes fiscalizadores si éstos han de cumplir correctamente con su labor de controlar y resguardar la fé pública.

b) Liberalización progresiva

La liberalización progresiva de las barreras al comercio internacional de servicios de seguros debiera apuntar a reducir paulatinamente, y eventualmente eliminar, todas las restricciones a la participación de extranjeros en el mercado doméstico de seguros y reaseguros.

Este proceso debe llevarse a cabo respetándose las políticas nacionales, sometiendo a los extranjeros al mismo tipo de regulaciones aplicables a los nacionales.

Precisamente, no debe confundirse la liberalización progresiva con la ausencia de regulaciones: lo importante es que las regulaciones sean las mismas para aseguradores nacionales y extranjeras, de manera que ambos puedan participar bajo las mismas reglas del juego. Dichas reglas deben existir y es sano que exista también un ente supervisor encargado de velar por su cumplimiento.

c) Trato nacional

De acuerdo al texto de Montreal, el concepto de Trato Nacional significa que las exportaciones y/o exportadores de servicios de un país signatario habrán de recibir en el mercado de cualquier otro país signatario un trato "no menos favorable" que el otorgado a los servicios y/o proveedores de servicios locales, en lo concerniente a leyes, regulaciones y prácticas administrativas.

Este concepto está muy relacionado con el acceso a los mercados, y puede recibir dos interpretaciones distintas.

i) El trato nacional puede ser considerado un objetivo de largo plazo dentro del proceso de liberalización de los mercados de servicios, por ello debiera otorgarse en forma progresiva y gradual.

ii) El trato nacional puede entenderse como un objetivo a cumplirse sólo una vez que el acceso a los mercados se ha logrado, con lo cual pasa a ser un objetivo cuyo cumplimiento está condicionado al cumplimiento de otros en forma previa.

La industria del seguro está regida por un abundante conjunto de prácticas discriminatorias y barreras artificiales en los países de América Latina, en forma similar a lo que ocurre en el mundo de los servicios bancarios. Son comunes las legislaciones que monopolizan los servicios de seguros y/o reaseguros en una entidad estatal, como también aquéllas que permiten algún grado de competencia, pero que prohíben del todo la participación de sociedades extranjeras o limitan la propiedad de extranjeros en empresas locales. Asimismo, es común que se prohíba la comercialización de seguros en el territorio local, a empresas no domiciliadas en él.

Las razones que los gobiernos y legisladores han tenido en cuenta para tales discriminaciones en contra de los servicios extranjeros, como también de los proveedores extranjeros, son variadas, pero en general apuntan a la

protección de la industria local. Los países en desarrollo han percibido hasta el momento actual, con pocas pero notables excepciones, que los beneficios de una apertura hacia los servicios y proveedores foráneos de seguros son inferiores a los costos que ella involucra, especialmente en términos del cumplimiento de objetivos de política económica local, desarrollo de otros sectores económicos, etc..

Es sintomático, sin embargo, el que la mayor parte de estos países ve en el reaseguro internacional una necesidad irrenunciable, de manera que todos ellos mantienen algún tipo de contacto con reaseguradores extranjeros, especialmente para la cesión de riesgos locales que no pueden ser absorbidos internamente en su totalidad. El mercado reasegurador internacional siempre es visto como un complemento a la actividad aseguradora interna, y es por ello bien recibido, pero la competencia interna, ya sea en seguros o reaseguros, es tratada de otra forma.

Bajo el marco multilateral para el comercio de bienes según está planteado en el GATT, los compromisos de acceso al mercado son negociados respecto a medidas fronterizas (i.e. aranceles aduaneros), mientras que la obligación de trato nacional pretende prevenir que tales compromisos de acceso se vean frustrados por medidas discriminatorias internas. Sin embargo, en la mayor parte de los sectores de servicios, y por cierto en seguros, los compromisos de acceso en la frontera no serían aplicables y por ello habrá de ser necesario tratar más bien con medidas que afecten el tratamiento de proveedores extranjeros de servicios en los mercados domésticos.

De esta forma la negociación del acceso a los mercados, podría resultar en la mantención de leyes y regulaciones que pudieran proveer trato más favorable a los proveedores domésticos, como también obligaciones de parte de los proveedores extranjeros que no sean igualmente aplicadas a proveedores domésticos.

Esta discriminación en contra de proveedores extranjeros podría ser comparable a restricciones arancelarias en el GATT y podría ser considerado como contradictoria del principio de trato nacional.

d) Nación más favorecida/no discriminación

Si bien la Declaración de Montreal no define qué debe entenderse por este concepto, señalando sólo que éste debe incluirse como parte del marco

multilateral, su significado puede desprenderse del uso que a este concepto se le da en los acuerdos sobre intercambio de bienes.

El principio de nación más favorecida puede entenderse como una situación en donde todos los gravámenes regulaciones y restricciones se establecen de manera de no discriminar entre proveedores extranjeros, de tal forma que todas las compañías de seguros y reaseguros extranjeras, independiente de su nacionalidad, puedan prestar servicios bajo las actuales condiciones o las que prevalezcan en el futuro. Esto es lo que podría llamarse el trato incondicional de nación más favorecida.

También existe el trato condicional de nación más favorecida, el cual supone el establecimiento de exigencias de reciprocidad entre los participantes: el trato de nación más favorecida se concede sólo a quienes han suscrito el acuerdo. El argumento básico detrás de esta interpretación es que la incondicionalidad genera incentivos para que los países no se incorporen al acuerdo, pero sí lo hagan exigible a quienes se incorporaron: es el problema típico del free-rider.

El proceso de liberalización de comercio en bienes llevado a cabo por más de 40 años en el GATT ha demostrado cuan dañino puede llegar a ser el trato condicional en oposición al trato incondicional.

Hay quienes han llegado a ver cierta contradicción o conflicto entre el trato incondicional de nación más favorecida y la reciprocidad. Sin embargo, el conflicto parece estar más bien entre una reciprocidad amplia y multilateral, y una reciprocidad bilateral o sectorial.

Si los países están dispuestos a aceptar el concepto amplio y multilateral de reciprocidad, entonces no debieran tener inconveniente alguno en aceptar el trato de nación más favorecida en forma incondicional, de manera que los países que acuerden el acceso a los mercados en sectores o subsectores en donde no tengan una capacidad exportadora (seguros o reaseguros, por ejemplo) podrían obtener una concesión compensatoria en sectores de exportación de interés para ellos.

Por ejemplo, en países con muy pequeños mercados de seguros las condiciones para una competencia sana y justa pueden no existir, o en países en donde el desarrollo de la industria local de seguros es parte integral de los objetivos de política, una concesión posible podría ser la aceptación de

un limitado número de compañías extranjeras, comparable a las cuotas de importación para bienes. Este tipo de concesiones en ningún caso debiera contener elementos de discriminación no justificados por razones técnicas si se quiere mantener el trato incondicional de nación más favorecida o reciprocidad amplia y multilateral.

El trato de nación más favorecida debe también reconocer y aceptar la legitimidad de acuerdo de liberalización del comercio de servicios de seguros con el contexto de esquema de integración regional, especialmente aquellos entre países en vías de desarrollo. La liberalización de servicios dentro de estos esquemas regionales puede ayudar a las compañías de países en desarrollo a acrecentar sus fortalezas competitivas y de esa forma facilitar la eventual liberalización a un nivel multilateral.

e) Acceso a los mercados

El acceso a los mercados locales será una consecuencia de la liberalización progresiva de éstos. La forma en que dicho acceso se produzca, esto es, la provisión de los servicios de seguros por extranjeros a las economías locales habrá de ser según "el modo preferido de distribución".

En este sentido, dos formas posibles que puede tomar la presencia extranjera en un mercado local son: a) servicio trans-fronterizo sin establecimiento local, y b) establecimiento local, lo que conlleva inversión extranjera en la economía doméstica.

Normalmente cuando se habla de la liberalización de los mercados internacionales para el intercambio de bienes (y servicios) el tema de la inversión extranjera se discute aparte. Sin embargo, no puede dejar de mencionarse aquí la importancia para la provisión de servicios de seguros de la cercanía física del proveedor de dichos servicios. Ciertamente es que puede haber casos en que tal cercanía no es importante o no requiere de inversión física permanente, como en el caso de algunos contratos de reaseguro, pero la venta de seguro directo sí requiere de un contacto permanente y visible entre el asegurador y su cliente.

En los contratos de reaseguro el contacto entre cedente y aceptante es vital para la generación de la confianza mutua y la buena fé que rigen estos acuerdos, pero tratándose de entidades especializadas y expertas en la materia, esta confianza puede construirse sobre la base de visitas periódicas,

intercambios de información, capacitación, análisis de políticas, evaluación de siniestros, etc. y no requiere de una inversión tangible por parte del reasegurador en la economía local. De hecho esta es la forma en que opera la mayor parte de los reaseguradores internacionales, aún en economías locales extremadamente reguladas y/o con monopolios legales, como también en economías del todo abiertas al exterior.

El desarrollo tecnológico en las comunicaciones (telefonía internacional, telex, telefax), los mejores y más rápidos medios de transporte, el fácil acceso a los medios de pago internacionales, etc., hacen cada vez menos necesario el establecimiento de reaseguradores extranjeros para que éstos tengan participación en los negocios de los aseguradores locales.

Sin embargo, cuando se trata de llegar al cliente final, que puede no ser un conocedor del tema de seguros o puede requerir de una asistencia permanente en la evaluación de riesgos, alteraciones o endosos a las coberturas contratadas, solicitudes de pago de siniestros o beneficios, etc., lo que en general se llama "servicios al asegurado", la presencia física y permanente del ente asegurador se hace prácticamente indispensable. Es en el trato con el asegurado directo en donde el establecimiento o inversión extranjera no puede ser sustituido por un servicio trans-fronterizo. En el futuro, tal vez, los nuevos desarrollos tecnológicos permitan dar un excelente servicio al asegurado desde la distancia, pero hoy al menos el contacto personal con clientes no ha sido sustituido.

Para competir con éxito, entonces, en el mercado del seguro directo, los aseguradores extranjeros deben establecerse en la economía doméstica, y la forma en que usualmente lo hacen es una o más de las siguientes:

- a) Establecer una compañía local sujeta a la supervisión del país huésped;
- b) Contratar con algún intermediario, agente o "broker" aceptado en el mercado y que pueda representar sus intereses en él;
- c) Formar una compañía en sociedad con inversionistas locales, lo que usualmente se llama un "joint-venture";
- d) Comprar una compañía local preestablecida, lo que puede tener algunas ventajas respecto a la alternativa a).

Algunas compañías extranjeras también usan otro medio para tener presencia aseguradora en economías locales, como los llamados "pool de reaseguros" mundiales, con los cuales atienden especialmente a corporaciones multinacionales a través de compañías aseguradoras locales en un gran número de países distintos.

Como corolario de lo anterior, en el tema de los servicios de seguros en acceso a los mercados no sólo debe analizarse desde la perspectiva del intercambio transfronterizo que no involucra el establecimiento o inversión en la economía doméstica, sino que además debe explícitamente tratarse el tema de la inversión extranjera. Más aún, es frecuente escuchar el argumento que la protección de los intereses de los asegurados va unida a la supervisión de las actividades de los aseguradores directos por parte de las autoridades fiscalizadoras, y esta función difícilmente puede ser llevada a cabo en forma efectiva si el asegurador no está sujeto a la normativa local.

El establecimiento del asegurador extranjero en la economía doméstica lo forzaría a ceñirse a la misma normativa, reglamentación y obligaciones que los aseguradores locales, con lo cual los asegurados últimos podrían contar con la tranquilidad que los estándares aplicados a todos los oferentes de seguros son los mismos.

El punto de la supervisión de la actividad aseguradora es importante, pero un contraargumento puede hacerse del hecho que en todos los países existe alguna autoridad fiscalizadora, de manera que la autoridad local podría descansar en la garantía ofrecida por el fiscalizador del país de origen del asegurador que desea exportar sus servicios. En este sentido, la eliminación gradual de las barreras al intercambio de servicios de seguros puede requerir del reconocimiento mutuo de la labor realizada por los organismos encargados de autorizar y controlar el funcionamiento de las entidades aseguradoras y reaseguradoras; la internacionalización de los organismos supervisores puede verse como lejana en nuestra América Latina, pero el ejemplo del Mercado Común Europeo debe ser tomado en cuenta.

f) Participación creciente de los países de desarrollo

Señala el texto de Montreal que el marco multilateral debe prever una participación creciente de los países en desarrollo en el comercio internacional de servicios y la expansión de las exportaciones de éstos a

través, entre otros, del fortalecimiento de su capacidad interna de prestación de servicios, de su eficacia y competitividad.

Asimismo, las disposiciones deberán facilitar un efectivo acceso al mercado de las exportaciones de servicios de los países en desarrollo mediante, entre otros, un mejor acceso a los canales de distribución y las redes de información. Las disposiciones deberán también facilitar el acceso a sectores de interés para las exportaciones de los países en desarrollo.

Deberá también permitirse la liberalización autónoma del acceso a los mercados en favor de las exportaciones de servicios de países en desarrollo. Esta frase da a entender que aún cuando no hubiese trato recíproco, los países desarrollados pueden abrirse a las exportaciones de servicios provenientes de los restantes países.

Finalmente, el texto de Montreal indica que especial consideración debe tenerse en el marco multilateral de la seria dificultad que tienen los países menos desarrollados en aceptar compromisos negociados en vista de su especial situación económica y a sus necesidades comerciales, financieras y de desarrollo.

Sin referirse explícitamente a ninguna de las características de esta especial situación económica de los países en desarrollo, el texto de Montreal hace recordar en forma particular los problemas de endeudamiento externo y de falta de divisas internacionales que enfrentan hoy una gran parte de los países de América Latina. Una participación creciente en el comercio internacional de servicios, en particular en la exportación de servicios de seguros y reaseguros, podría ser de gran ayuda en la solución de estos problemas macroeconómicos, generando los medios de pago tan requeridos por estos países.

La exportación de servicios de seguros directos es una meta muy ambiciosa y difícil de lograr para el común de los países latinoamericanos. El mercado de seguros es uno de los más tradicionales del mundo, siendo especialmente difícil desplazar a compañías y países que por decenios, y en algunos casos siglos, han dominado el mercado mundial; siendo un negocio que requiere una experiencia y conocimiento específico poco extendido, y también un respaldo financiero enorme, los países en desarrollo tienen pocas ventajas que ofrecer al resto del mundo. La situación se agrava con el largo historial de problemas

de divisas e incapacidad de pagos es, ya que en el seguro el cliente paga la prima o precio del servicio por anticipado con la esperanza de que si el riesgo cubierto se produce, la compañía habrá de pagar este siniestro; sin embargo, aún cuando la compañía puede tener la mejor disposición para ello, los crónicos problemas de divisas pueden dilatar o incluso impedir indefinidamente el pago efectivo del siniestro.

En el mercado de reaseguros la situación es similar a aquélla del seguro directo, con la diferencia que habiendo una relación más permanente entre la compañía cedente y el reasegurador aceptante, en caso de siniestro la cedente puede compensarse a través de un sistema de cuentas corrientes con la prima de otros negocios comunes por aquéllos siniestros que el reasegurador se ve imposibilitado de pagar por falta de divisas.

No debe dejar de mencionarse que el mero acceso a la exportación de servicios de reaseguro no es de por sí necesariamente conveniente para los países en desarrollo, puesto que el mercado de reaseguros tiene pronunciados ciclos económicos y es común que en ciertos períodos el monto de los siniestros exceda largamente el de las primas, dando por resultado neto una pérdida neta de divisas. Desafortunadamente no existen cifras recopiladas para cuantificar este efecto, pero es común escuchar de los malos resultados en ciertos ramos de reaseguro, como el de riesgos de la naturaleza (terremotos, huracanes, etc).

Finalmente, otra de las barreras más importantes para la mayor participación de países en desarrollo en el mercado mundial de seguros y reaseguros es la falta del expertizaje y conocimiento técnico en el área de seguros y reaseguros de gran parte de los profesionales formados en estos países. Los conocimientos teóricos y prácticos de esta técnica son adquiridos en el trabajo mismo, muchas veces condicionados por aspectos legales e institucionales propios de la economía local, sin que tengan una clara aplicación internacional. Los grandes centros de enseñanza y aprendizaje de la técnica de seguros y reaseguros se encuentran en países desarrollados, especialmente Europa y Estados Unidos, conectados muchos de ellos a empresas locales de seguros: Suiza de Reaseguros, Münchener Re, Chartered Institute of Insurance, etc.

g) Salvaguardias y excepciones

El texto de Montreal menciona que habrá de ser necesario proseguir las negociaciones sobre las disposiciones en materia de salvaguardias, por ejemplo por motivos de balanza de pagos, y en materia de excepciones, por ejemplo las basadas en objetivos de seguridad y política cultural.

Estos aspectos de las negociaciones son muy válidos en el mercado de los servicios de seguros y reaseguros. Es una condición básica para el desarrollo de las exportaciones de servicios de seguros y reaseguros el que ambos países, exportador e importador, tengan disponibilidad de divisas para el pronto pago de las primas y los siniestros. Un país con problemas de balanza de pagos no podrá tener acceso fácil a la importación de seguros ni reaseguros, y tampoco podrá aspirar a ser un proveedor internacional (exportador) de los mismos servicios. Asimismo, un país que quiera liberalizar un mercado de seguros protegido, debe tener presente que con ello, al menos en el corto plazo, habrá de generar una salida neta de divisas del país. No todos los países en desarrollo se encuentran en condiciones de enfrentar esa eventualidad hoy en día, y ciertamente América Latina no es una excepción al respecto.

Una forma de conciliar esta liberalización del mercado de seguros con la necesidad de generar divisas corresponde al establecimiento de entidades extranjeras en las economías en desarrollo; la inversión extranjera puede también emplearse como un medio para la disminución de la deuda externa, problema que aqueja a muchas naciones de la región, a través de mecanismos como la conversión de deuda en capital. Por supuesto, el establecimiento de entidades extranjeras habrá de significar una salida futura de divisas, en la forma de dividendos o participación en utilidades, pero si los mercados se desarrollan las empresas de seguros habrán de reinvertir una parte importante de dichos beneficios en la economía local.

El establecimiento de entidades extranjeras tiene la ventaja, por sobre el comercio internacional de servicios sin presencia física en el mercado local, que no sólo llega capital en la forma de divisas, sino también en equipamiento y capacitación técnica. El mercado de seguros, al igual que el resto de los servicios financieros, requiere de un apoyo computacional amplio, con software avanzado, un alto nivel profesional y técnico en áreas actuariales y financieras, etc.; todo este capital es transferido con el

establecimiento en la economía local, no así con la provisión de servicios desde el exterior.

Los objetivos de seguridad y política cultural de los países participantes en el comercio internacional son excepciones importantes a considerar al momento de fijar el marco multilateral que ha de regir dicho comercio. En el área de servicios de seguros dichos objetivos son válidos, especialmente cuando el seguro es entendido como un instrumento de servicio social.

Así, hay legislaciones que por motivos de seguridad nacional estiman que los fondos o inversiones que mantienen las empresas de seguros, en calidad de reservas, deben ser invertidos para el beneficio del país donde se originaron, no pudiendo invertirse en territorios foráneos. Asimismo, dichas inversiones habrían de orientarse hacia las áreas de prioridad social, no necesariamente coincidentes con las prioridades privadas.

La dependencia económica de un país en vías de desarrollo de economías desarrolladas, y a veces de empresas foráneas, por ejemplo en el área de seguros y reaseguros, puede ser juzgado altamente inconveniente para la seguridad nacional. El mercado mundial de reaseguros está claramente dominado por las grandes empresas europeas y norteamericanas, con un enorme respaldo económico, y esta dominancia puede ser empleada en contra de países en desarrollo en caso de conflictos internacionales. La seguridad y soberanía nacional puede verse amenazada en condiciones de excepción.

Existen también zonas grises en lo que algunos países incluyen dentro del área de seguros privados y otros consideran son parte del sistema de seguridad social.

Áreas como la legislación sobre accidentes del trabajo y enfermedades profesionales o laborales, legislación previsional y de salud, seguros agrícolas, seguros obligatorios, etc. pueden generar conflictos con algunas de las implicaciones del concepto de acceso a los mercados o liberalización progresiva. Existe una complementaridad entre objetivos nacionales, económicos y sociales, pero también hay zonas en donde éstos pueden encontrarse y el cumplimiento de uno de ellos, o la forma en que ese objetivo sea cumplido, puede estar en contradicción con el cumplimiento o la forma en que se cumpla otro de ellos. Distintos países han dado una amplitud distinta al concepto de

seguridad social y la legislación en esta área es de lo más variada y restrictiva, comúnmente definiéndola como una responsabilidad y monopolio estatal, y en ocasiones encomendando la satisfacción de estas necesidades a empresas distintas a las compañías de seguros, como las mutuales de accidentes del trabajo o instituciones de salud.

h) Situación en materia de reglamentación

El texto de Montreal reconoce que los gobiernos reglamenten los sectores de servicios, por ejemplo mediante la concesión de derechos exclusivos en determinados sectores o la imposición de condiciones a las operaciones de las empresas dentro de sus mercados para proteger a los consumidores, y en aplicación de políticas macroeconómicas.

Luego señala que existen asimetrías con respecto al grado de desarrollo de las reglamentaciones en materia de servicios de los diferentes países. Por consiguiente, se reconoce el derecho de los países, en particular de los países en desarrollo, a establecer nuevas reglamentaciones. Ello habrá de estar en conformidad con los compromisos contraídos en virtud del marco multilateral.

En América Latina hoy en día la reglamentación en el área de seguros y reaseguros es bastante dispar encontrándose casos en donde la reglamentación es muy básica y rudimentaria, a veces dispersa en leyes y normas variadas, como también otros países que tienen una normativa extensa y detallada, incluso estructurada en un texto único.

Casi todos los países latinoamericanos han establecido organismos responsables de la supervisión local de la industria de seguros y reaseguros, pero también hay excepciones, especialmente en aquellos países en donde la legislación establece el monopolio estatal de los seguros.

Existe, sin embargo, un acuerdo bastante amplio en el sentido que las actividades de seguros, adecuadamente supervisadas, han de jugar un importante rol en la vida económica y social de cada país. No obstante, la tendencia general hacia la de-regulación, la privatización y la reducción generalizada de los controles al acceso a los mercados, que se observa como parte de una tendencia similar en el mercado mundial de servicios financieros y que podría verse reforzada como consecuencia de la negociación sobre comercio

internacional de servicios, el seguro al igual que la banca requiere de una importante regulación.

Es imprescindible distinguir entre liberalización del comercio y regulación del mercado de seguros. Una liberalización y mayor apertura al comercio internacional de seguros puede llevar a una mayor reglamentación de la misma actividad; una regulación y supervisión estricta puede incentivar a los participantes del mercado a comportarse de tal forma que se maximizen las ventajas de la libre competencia global sin exponer al sistema a una inestabilidad indeseada. Asimismo, la liberalización puede ser llevada a cabo conservando cada país la normativa que considere más apropiada para la supervisión de las actividades aseguradoras que se desarrollen al interior de sus fronteras; esta supervisión debe provenir de reglas claras y estables, que respeten los principios aquí enunciados sobre acceso al mercado y liberalización de los servicios de seguros. Así por ejemplo, la normativa sobre depósitos de garantía, capitales mínimos, inversiones de las reservas técnicas, formación y autorización de compañías, modelos de pólizas aprobados, tarifas, etc. no tiene por qué desaparecer en cada país que liberalice su mercado de seguros y reaseguros.

Obviamente, la regulación debiera permitir la competencia y desarrollo de las compañías, y en este sentido es necesario indicar que el resultado que pueda lograrse no es indiferente al tipo de regulación que adopte un país. El excesivo control de la actividad aseguradora, a través de tarifas, tipo de productos (pólizas) a ofrecer, tipo de inversiones permitidas, etc. puede ahogar el desarrollo de la que podría ser una próspera y creciente industria.

La labor de la autoridad supervisora de la industria del seguro es eminentemente técnica y requiere para ello de personal capacitado. La formación de este personal, requiere de un aprendizaje de los aspectos teóricos y técnicos en que se basa el seguro y reaseguro, aspectos comerciales y financieros envueltos en él, como asimismo de la normativa legal que lo rige. Esta misma normativa o regulación habrá de irse modificando en función de la experiencia que, entre otros, tengan estos mismos fiscalizadores en su labor de supervisión.

Normas claras, objetivas y transparentes con un organismo supervisor dotado de las herramientas técnicas y las facultades legales necesarias,

habrán de ser un factor importante en el desarrollo de la industria aseguradora local. La capacitación y asistencia técnica permanente de los países desarrollados hacia aquéllos en vías de desarrollo en materias tan específicas como las del seguro y reaseguro deben ser el fundamento sobre el que descansa el desarrollo de estos últimos. Especial preocupación debiera haber en los gobiernos de países desarrollados por estrechar las relaciones e invertir en la capacitación de los organismos supervisores de los países en desarrollo. La eventual migración de personal calificado de los organismos supervisores hacia el sector asegurador no debiera ser motivo de preocupación o malestar por parte de quienes han ayudado en su capacitación, sino, por el contrario, debe entenderse como un reconocimiento del valor de su aporte al desarrollo del mercado. Ya sea en uno u otro lado de la mesa de negociaciones, ya sea como supervisor o como gestor de la actividad aseguradora, siempre es conveniente tener gente capacitada y conocedora de los aspectos fundamentales en la industria aseguradora.

Así como los servicios financieros en general, y el mercado de seguros en particular, ha experimentado notables avances tecnológicos, comerciales y financieros, es necesario que la reglamentación y los organismos supervisores se modernicen y estén a la altura de los cambios. La liberalización de los servicios de seguros habrá de poner de manifiesto muchos aspectos mal enfocados por la reglamentación actual; en concreto, los organismos supervisores deben ser dotados de recursos técnicos adecuados, como computadores y software, para un control más cercano e informado que permita proveer de indicadores de alerta y alternativas de acción tempranas. La información debe ser procesada con una rapidez extraordinaria y para ello debe dotarse a los supervisores con los recursos y mecanismos apropiados.

VI. RECOMENDACIONES PARA EL DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIACION PARA LOS PAISES EN DESARROLLO

A continuación se entrega una lista de recomendaciones para el diseño de una estrategia de negociación sobre la liberalización de los servicios de seguros para los países en desarrollo, en particular los países de América Latina.

Algunas de estas recomendaciones fueron ya mencionadas o insinuadas en los capítulos previos; la lista no pretende ser exhaustiva y seguramente hay algunas otras recomendaciones que podrían agregarse.

1. Es necesario distinguir entre las dos modalidades clásicas de prestación de servicios a nivel internacional, puesto que hay ventajas claras para los países en desarrollo que llevan a preferir una sobre la otra.

El establecimiento de compañías extranjeras en la economía local deber favorecer por sobre la alternativa del servicio trans-fronterizo prestado desde el exterior. El beneficio en términos de aporte de capital, tecnología, capacitación y mayor control por parte de los organismos supervisores es claramente mayor en el primero de los casos. La liberalización de los servicios prestados desde el extranjero puede ser negociada para una etapa posterior de los acuerdos, una vez lograda una favorable experiencia con lo primero.

2. Las legislaciones y regulaciones de los países en desarrollo son muy variadas y disímiles entre sí, de manera que la liberalización del mercado de seguros puede ser bastante fácil e inmediata para algunos de ellos, mientras que para otros requerirá cambios fundamentales en la organización interna del mercado.

Situaciones de monopolio estatal en todos o algunos de los ramos de seguros, como también en los servicios de reaseguro, son frecuentes en los países de América Latina. Deben establecerse plazos apropiados para la adecuación de la legislación local a las exigencias de la liberalización.

3. Los servicios de seguros privados abarcan rubros distintos en los diferentes países, de manera que un compromiso sobre liberalización en este sector de la economía debe explicitar qué habrá de quedar incluido en él y qué áreas no necesariamente se incluirán.

En particular, áreas como la seguridad social, previsión, salud, seguros obligatorios, etc. habrán de ser dejados para futuras negociaciones y acuerdos, o éstos difícilmente podrán lograrse en un plazo apropiado.

4. Puede plantearse una estrategia distinta para el intercambio internacional de servicios de seguros respecto de los servicios de reaseguro.

Los servicios de seguro extranjero tienden a ser un sustituto de los servicios de seguros locales, mientras que los servicios de reaseguro extranjero deben ser apreciados más bien como un complemento a las actividades de seguro y reaseguro locales. Esta situación es similar a la que existe en la industria bancaria con los servicios prestados directamente a personas y empresas, que sustituyen los servicios de bancos locales, mientras que los servicios interbancarios prestados por bancos extranjeros son un complemento a las actividades de los bancos locales.

De esta forma, la liberalización de los servicios de reaseguro puede acordarse como una medida inmediatamente favorable para los países en desarrollo, dejando los servicios de seguro directo para una etapa posterior. Incluso, y volviendo sobre la primera de estas recomendaciones, la liberalización de los servicios de seguro directo puede dividirse en dos sub-etapas, permitiendo primero el establecimiento de compañías en el territorio local y luego la provisión de servicios desde el exterior.

5. La liberalización de los servicios de seguros puede también acordarse en etapas distintas para las distintas clasificaciones de éstos. Así, el mercado de seguros de vida normalmente conlleva el manejo de un volumen de inversiones mayor que el de seguros generales, puesto que el primero envuelve plazos más largos que el segundo. Esta diferencia puede ser especialmente relevante para países cuyos gobiernos no quieren dejar en manos privadas o extranjeras parte de la política crediticia de la nación. Debe reconocerse, sin embargo, que en América Latina el tamaño del mercado de seguros generales es sustancialmente mayor que el de seguros de vida, salvo contadas excepciones.

6. Existen diferencias sustanciales en el grado de desarrollo de los mercados de seguros y en materia de su supervisión y control por parte de organismos fiscalizadores de países de América Latina. Parte importante de los beneficios a obtener por los países en desarrollo del proceso de negociación de la liberalización de los servicios de seguros debe traducirse en un

compromiso permanente de parte de los gobiernos de las economías desarrolladas para capacitar y proveer de recursos y tecnología moderna a los organismos supervisores de los países menos desarrollados. Las diferencias que actualmente existen entre los países de la región deben tenerse en cuenta al diseñar una estrategia común de negociación frente a los países desarrollados.

7. Es necesario que el marco multilateral reconozca el derecho de los países firmantes a establecer restricciones transitorias al número de compañías de seguros extranjeras a operar en el país, en forma similar a como operan los aranceles o las cuotas de importación en el comercio de bienes. Tales barreras artificiales pueden establecerse en la forma de depósitos de garantía o encajes similares a los de la industria bancaria, o con capitales mínimos mayores que los de las compañías locales, etc. Este aspecto puede ser especialmente importante para aquellos países pequeños que cuentan con un reducido número de compañías y/o un mercado de seguros apenas desarrollado, puesto que el ingreso masivo de compañías extranjeras podría generar una inestabilidad y distorsiones significativas en la industria local. El argumento de la "infant industry" puede ser esgrimido también en los servicios de seguros, al igual que en el comercio de bienes.

8. Es también conveniente que se reconozca el derecho de los países firmantes a poner término o no autorizar, sobre bases objetivas, el funcionamiento de compañías de seguros y reaseguros cuando la fé pública pueda quedar comprometida.

La industria aseguradora es especialmente sensible a problemas de imagen, ya que la confianza pública es vital para su subsistencia, y cualquier problema con las operaciones de una compañía puede generar un efecto en cadena sobre las demás entidades, similar a las corridas bancarias. En este sentido, debe confiarse en el criterio técnico de los organismos supervisores de cada país.

9. El desarrollo del mercado de seguros está muy ligado al desarrollo del mercado financiero como un todo. En su doble papel de demandantes de fondos, los que son obtenidos de los asegurados, y como grandes inversionistas institucionales, las compañías de seguros son tremendamente dependientes de la

eficiencia y transparencia del mercado financiero y de valores de oferta pública.

El grado de desarrollo de los mercados bancarios, financieros y de valores de las economías de América Latina es muy distinto entre sí; la liberalización del mercado de seguros habrá de ir a la par con la liberalización del resto de los servicios financieros, y en algunos países esto significará un enorme esfuerzo de modernización.

Como parte de los beneficios a obtener de los países desarrollados, los países en vía de desarrollo debieran contar con asistencia económica y humana en la adecuación de sus mercados financieros. Organismos como la International Finance Corporation (IFC) o similares pueden comprometer recursos en tal plan.

VII. REFERENCIAS

1. "Los Mercados de Seguros en el Mundo", editado por la Compañía Suiza de Reaseguros, Zurich, 1964.
2. "El Mercado de Seguros en Latinoamérica, Portugal y España", Mapfre Estudios, S.A., Madrid, 1972.
3. "El Reaseguro del Mundo de Habla Hispana: Mitos y Realidades", impreso en Venezuela en 1985 por el Centro Editorial CENCOVER.
4. Das, B.L: Introduction to "Trade in Services : Sectoral Issues", United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), United Nations, New York, 1989.
5. Gibbs, Murray y Hayashi, Michiko: "Sectoral Issues and the Multilateral Framework for Trade in Services: An Overview", en "Trade in Services: Sectoral Issues", UNCTAD, United Nations, New York, 1989.
6. Grey, Rodney de C: "1992, Service Sectors and the Uruguay Round" en "Trade in Services: Sectoral Issues", UNCTAD, United Nations, New York, 1989.
7. Marshall R., Enrique: "El Comercio Internacional de Servicios Bancarios", Noviembre 19, 1989.
8. Outreville, J. Francois: "Trade in Insurance Services", en "Trade in Services: Sectoral Issues", UNCTAD, United Nations, New York, 1989.
9. Sigma, Compañía Suiza de Reaseguros. Varios números.
10. UNCTAD, "Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries", TD/B/C.3/220, 14 January 1987.
11. UNCTAD, "Reinsurance Security", TD/B/C.3/221/Supp.1, 14 January 1987.
12. UNCTAD, "Statistical Survey on Insurance and Reinsurance Operations in Developing Countries: 1984-1986", United Nations, TD/B/C.3/231, 1990.

ANEXOS

ANEXO 1

PARTICIPACION DE SEGUROS DE VIDA Y GENERALES EN EL PRIMAJE TOTAL

EN AMERICA LATINA

		% DE LA PRIMA		
		VIDA	GENERALES	TOTAL
1.-	ARGENTINA			
	1983/84	4.70	95.30	100.00
	1985/86	9.60	90.40	100.00
2.-	BAHAMAS			
	1985	63.10	36.90	100.00
	1986	61.00	39.00	100.00
3.-	BARBADOS			
	1984	37.00	63.00	100.00
	1985	38.00	62.00	100.00
	1986	38.60	61.40	100.00
4.-	BOLIVIA			
	1984	3.80	96.20	100.00
	1985	5.80	94.20	100.00
5.-	BRASIL			
	1984	15.60	84.40	100.00
	1985	15.40	84.60	100.00
	1986	15.60	84.40	100.00
6.-	CHILE			
	1984	53.90	46.10	100.00
	1985	52.20	47.80	100.00
	1986	49.00	51.00	100.00
7.-	COLOMBIA			
	1987	24.70	75.30	100.00
8.-	COSTA RICA			
	1986	11.40	88.60	100.00

ANEXO 1

PARTICIPACION DE SEGUROS DE VIDA Y GENERALES EN EL PRIMAJE TOTAL

EN AMERICA LATINA

		% DE LA PRIMA		
		VIDA	GENERALES	TOTAL
9.-	CUBA			
	1986	0	100.00	100.00
10.-	ECUADOR			
	1984	7.20	92.80	100.00
	1985	6.90	93.10	100.00
	1986	7.00	93.00	100.00
11.-	EL SALVADOR			
	1984	46.30	53.70	100.00
	1985	45.70	54.30	100.00
12.-	GUATEMALA			
	1984	36.70	63.30	100.00
	1985	38.20	61.80	100.00
	1986	51.00	49.00	100.00
13.-	GUYANA			
	1984	47.40	52.60	100.00
	1985	51.30	48.70	100.00
14.-	HONDURAS			
	1984	46.70	53.30	100.00
	1986	48.50	51.50	100.00
15.-	JAMAICA			
	1984	43.60	56.40	100.00
	1985	45.30	54.70	100.00
	1986	40.70	59.30	100.00
16.-	MEXICO			
	1984	31.30	68.70	100.00
	1985	27.30	72.70	100.00
	1986	31.30	68.70	100.00

ANEXO 1

PARTICIPACION DE SEGUROS DE VIDA Y GENERALES EN EL PRIMAJE TOTAL

EM AMERICA LATINA

		% DE LA PRIMA		
		VIDA	GENERALES	TOTAL
17.-	NICARAGUA 1983	24.30	75.70	100.00
18.-	PANAMA 1984	49.30	50.70	100.00
19.-	PERU 1984	13.60	86.40	100.00
	1986	3.60	96.40	100.00
20.-	REPUBLICA DOMINICANA 1985	20.30	79.70	100.00
	1986	32.50	67.50	100.00
21.-	SANTA LUCIA 1984/85	34.20	65.80	100.00
	1985/86	39.00	61.00	100.00
22.-	TRINIDAD Y TOBAGO 1984	50.40	49.60	100.00
	1985	56.30	43.70	100.00
23.-	URUGUAY 1983	8.50	91.50	100.00
24.-	VENEZUELA 1984	30.70	69.30	100.00
	1985	30.80	69.20	100.00
	1986	31.00	69.00	100.00

FUENTE: STATISTICAL SURVEY ON INSURANCE AND REINSURANCE
OPERATIONS IN DEVELOPING COUNTRIES 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231) JANUARY 1990

ANEXO 2

COMPOSICION DE LA PRIMA DE SEGUROS GENERALES POR

LINEAS DE NEGOCIOS EN PAISES DE AMERICA LATINA

	INCENDIO	AUTOMOVILES	TRANSPORTE	OTROS	TOTAL
1.- ARGENTINA					
1983/84	16.10	55.50	7.80	20.60	100.00
1985/86	ND	ND	ND	ND	100.00
2.- BAHAMAS					
1985	ND	ND	ND	ND	100.00
1986	34.40	49.50	7.50	8.60	100.00
3.- BARBADOS					
1984	38.90	41.40	5.80	13.90	100.00
1985	38.30	41.20	5.10	15.40	100.00
1986	38.40	41.50	4.90	15.20	100.00
4.- BOLIVIA					
1984	15.80	25.90	43.40	14.90	100.00
1985	14.80	23.00	46.20	16.00	100.00
5.- BRASIL					
1984	28.10	24.10	18.70	29.10	100.00
1985	26.80	29.90	16.30	27.00	100.00
1986	23.70	32.40	15.70	28.20	100.00
6.- CHILE					
1984	36.90	28.50	18.60	16.00	100.00
1985	37.30	24.90	18.90	18.90	100.00
1986	36.70	23.80	18.90	20.60	100.00
7.- COLOMBIA					
1987	26.90	39.40	22.30	11.40	100.00
8.- COSTA RICA					
1986	23.60	23.10	4.40	48.90	100.00

ANEXO 2

COMPOSICION DE LA PRIMA DE SEGUROS GENERALES POR

 LINEAS DE NEGOCIOS EN PAISES DE AMERICA LATINA

		INCENDIO AUTOMOVILES	TRANSPORTE	OTROS	TOTAL	
9.-	CUBA					
	1986	ND	ND	ND	100.00	
10.-	ECUADOR					
	1984	21.80	22.90	34.60	20.70	100.00
	1985	19.70	20.20	38.50	21.60	100.00
	1986	15.50	20.50	39.80	24.20	100.00
11.-	EL SALVADOR					
	1984	50.40	18.40	7.50	23.70	100.00
	1985	45.40	23.30	16.60	14.70	100.00
12.-	GUATEMALA					
	1984	44.60	32.20	12.40	10.80	100.00
	1985	40.70	35.40	11.80	12.10	100.00
	1986	39.00	39.80	10.40	10.80	100.00
13.-	GUYANA					
	1984	78.60	10.20	8.40	2.80	100.00
	1985	80.30	13.30	3.40	3.00	100.00
14.-	HONDURAS					
	1984	47.90	23.50	2.70	25.90	100.00
	1986	46.90	24.40	3.00	25.70	100.00
15.-	JAMAICA					
	1984	37.10	37.70	2.80	22.40	100.00
	1985	37.50	37.40	3.40	21.70	100.00
	1986	37.50	39.20	1.70	21.60	100.00
16.-	MEXICO					
	1984	26.70	31.00	18.40	23.90	100.00
	1985	24.00	38.50	16.80	20.70	100.00
	1986	26.70	31.00	18.40	23.90	100.00

ANEXO 2

COMPOSICION DE LA PRIMA DE SEGUROS GENERALES POR

 LINEAS DE NEGOCIOS EN PAISES DE AMERICA LATINA

	INCENDIO	AUTOMOVILES	TRANSPORTE	OTROS	TOTAL
17.- NICARAGUA					
1983	46.10	19.70	14.00	20.20	100.00
18.- PANAMA					
1984	25.80	38.20	14.50	21.50	100.00
19.- PERU					
1984	28.50	30.30	21.10	20.10	100.00
1986	30.60	23.70	19.10	26.60	100.00
20.- REPUBLICA DOMINICANA					
1985	33.90	37.60	8.80	19.70	100.00
1986	35.30	45.40	10.40	8.90	100.00
21.- SANTA LUCIA					
1984/85	47.50	46.70	2.50	3.30	100.00
1985/86	37.60	49.90	3.40	9.10	100.00
22.- TRINIDAD Y TOBAGO					
1984	43.50	30.70	6.90	18.90	100.00
1985	48.10	25.30	7.80	18.80	100.00
23.- URUGUAY					
1983	16.70	33.10	8.90	41.30	100.00
24.- VENEZUELA					
1984	31.00	32.80	12.20	24.00	100.00
1985	25.20	35.40	12.70	26.70	100.00
1986	22.80	38.20	12.70	26.30	100.00

FUENTE: STATISTICAL SURVEY ON INSURANCE AND REINSURANCE
 OPERATIONS IN DEVELOPING COUNTRIES 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231) JANUARY

ANEXO 3

IMPORTANCIA ECONOMICA DE LOS MERCADOS DE SEGUROS EN AMERICA LATINA

	PRIMA BRUTA COMO % DEL PGB			PRIMA BRUTA PER CAPITA EN US\$		
	VIDA	GENERALES	TOTAL	VIDA	GENERALES	TOTAL
1.- ARGENTINA	0.05	1.08	1.13	1.42	28.70	30.12
1983/84	0.19	1.84	2.03	4.85	45.81	50.66
1985/86						
2.- BAHAMAS						
1985	N.D	N.D	N.D.	306.50	179.40	485.90
1986	3.93	2.52	6.45	298.10	190.60	488.70
3.- BARBADOS						
1984	1.87	3.17	5.04	86.36	147.10	233.46
1985	1.94	3.15	5.09	96.35	156.80	253.15
1986	2.09	3.32	5.41	111.49	177.10	288.59
4.- BOLIVIA						
1984	0.01	0.31	0.32	0.14	3.46	3.60
1985	0.02	0.26	0.28	0.16	2.56	2.72
5.- BRASIL						
1984	0.13	0.68	0.81	1.16	6.23	7.39
1985	0.14	0.76	0.90	1.37	17.52	18.89
1986	0.15	0.82	0.97	2.70	14.64	17.34
6.- CHILE						
1984	0.94	0.80	0.94	11.64	9.97	21.61
1985	1.03	0.95	1.83	11.93	10.94	22.87
1986	0.99	1.04	1.94	12.83	13.34	26.17
7.- COLOMBIA						
1983	0.36	0.94	1.30	5.10	13.19	18.29
8.- COSTA RICA						
1986	0.21	1.63	1.84	3.32	25.76	29.08

ANEXO 3

IMPORTANCIA ECONOMICA DE LOS MERCADOS DE SEGUROS EN AMERICA LATINA

	PRIMA BRUTA COMO % DEL PGB			PRIMA BRUTA PER CAPITA EN US\$		
	VIDA	GENERALES	TOTAL	VIDA	GENERALES	TOTAL
9.- CUBA						
1986		0.32	0.32	N.A.	N.D.	N.D.
10.- ECUADOR						
1984	0.05	0.62	0.67	0.64	8.32	8.96
1985	0.04	0.53	0.57	0.49	6.59	7.08
1986	0.07	0.89	0.96	0.65	8.67	9.32
11.- EL SALVADOR						
1984	0.64	0.74	1.38	5.39	6.25	11.64
1985	0.61	0.73	1.34	7.28	8.65	15.93
12.- GUATEMALA						
1984	0.29	0.50	0.79	3.55	6.11	9.66
1985	0.36	0.58	0.94	5.00	8.07	13.07
1986	0.59	0.57	1.16	4.55	4.37	8.92
13.- GUYANA						
1984	2.21	2.46	4.67	9.64	10.72	20.36
1985	2.18	2.06	4.24	10.62	10.06	20.68
14.- HONDURAS						
1984	1.40	1.61	3.01	10.76	12.26	23.02
1986	0.70	0.75	1.45	5.86	6.24	12.10
15.- JAMAICA						
1984	2.54	3.29	5.83	21.19	26.28	47.47
1985	2.68	3.24	5.92	23.87	28.86	52.73
1986	2.51	3.66	6.17	26.15	38.09	64.24

ANEXO 3

IMPORTANCIA ECONOMICA DE LOS MERCADOS DE SEGUROS EN AMERICA LATINA

	PRIMA BRUTA COMO % DEL PGB			PRIMA BRUTA PER CAPITA EN US\$		
	VIDA	GENERALES	TOTAL	VIDA	GENERALES	TOTAL
16.- MEXICO						
1984	0.22	0.67	0.89	4.21	12.96	17.17
1985	0.26	0.69	0.95	4.07	10.83	14.90
1986	0.33	0.73	1.06	3.52	7.71	11.23
17.- NICARAGUA						
1983	0.31	0.95	1.26	3.76	11.72	15.48
18.- PANAMA						
1984	1.78	1.83	3.61	37.91	39.02	76.93
19.- PERU						
1984	0.14	0.90	1.04	1.25	7.97	9.22
1986	0.04	0.97	1.01	0.45	12.21	12.66
20.- REPUBLICA DOMINICANA						
1985	0.29	1.15	1.44	2.22	8.74	10.96
1986	0.56	1.17	1.73	4.45	9.24	13.69
21.- SANTA LUCIA						
1984/85	1.47	2.83	4.30	16.77	32.30	49.07
1985/86	2.43	3.80	6.23	25.04	39.12	64.16
22.- TRINIDAD Y TOBAGO						
1984	1.86	1.83	3.69	125.43	123.22	248.65
1985	2.23	1.73	3.96	95.08	73.89	168.97
23.- URUGUAY						
1983	0.09	1.00	1.09	1.68	18.10	19.78
24.- VENEZUELA						
1984	0.67	1.50	2.17	19.60	44.19	63.79
1985	0.77	1.73	2.50	22.01	49.45	71.46
1986	0.90	2.00	2.90	14.10	31.42	45.52

FUENTE: STATISTICAL SURVEY ON INSURANCE AND REINSURANCE OPERATIONS IN DEVELOPING COUNTRIES 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231) JANUARY 1990

ANEXO 4

CAPACIDAD DE RETENCION DE SEGUROS EN PAISES

DE AMERICA LATINA

	VIDA	GENERALES			
		TOTAL	INCENDIO	AUTOMOVILES	TRANSPORT
1.- ARGENTINA					
1983/84	96.70	84.50	51.20	97.00	64.90
1985/86	ND	72.50	ND	ND	ND
2.- BAHAMAS					
1985	97.50	84.80	ND	ND	ND
1986	97.60	87.30	NE	NE	ND
3.- BARBADOS					
1984	96.10	58.70	27.30	86.30	33.30
1985	96.10	59.90	32.20	83.10	35.90
1986	95.90	59.60	28.40	85.20	34.10
4.- BOLIVIA					
1984	86.40	34.00	190.50	84.30	9.50
1985	69.70	37.00	10.30	96.20	20.10
5.- BRASIL					
1984	99.60	80.10	59.00	98.30	65.30
1985	99.80	82.00	58.50	98.50	66.30
1986	100.00	97.20	97.60	100.00	86.80
6.- CHILE					
1984	96.90	61.40	27.40	89.10	45.90
1985	97.20	60.60	24.10	93.50	46.90
1986	97.60	52.70	20.70	92.10	35.70
7.- COLOMBIA					
1987	86.70	66.90	54.20	95.40	40.50
8.- COSTA RICA					
1986	98.50	78.70	23.10	99.80	70.00

ANEXO 4

CAPACIDAD DE RETENCION DE SEGUROS EN PAISES

DE AMERICA LATINA

	VIDA	GENERALES			
		TOTAL	INCENDIO	AUTOMOVILES	TRANSPORT
9.- CUBA					
1986	NA	82.30	ND	ND	ND
10.- ECUADOR					
1984	61.90	28.50	16.10	71.30	12.00
1985	64.60	27.80	13.20	79.30	9.50
1986	68.50	40.90	44.90	87.00	14.30
11.- EL SALVADOR					
1984	75.90	31.20	11.80	95.40	36.10
1985	76.60	32.90	11.50	91.70	12.20
12.- GUATEMALA					
1984	85.40	42.60	26.30	79.90	19.90
1985	87.10	48.10	25.70	86.40	23.30
1986	93.00	51.30	24.10	88.00	23.40
13.- GUYANA					
1984	97.00	64.80	59.10	86.60	80.50
1985	95.40	71.40	66.90	88.90	82.70
14.- HONDURAS					
1984	63.70	37.30	21.30	88.10	25.20
1986	66.70	37.70	25.90	88.80	29.90
15.- JAMAICA					
1984	94.40	54.90	18.50	81.20	21.70
1985	93.20	54.40	16.40	83.30	21.30
1986	94.70	55.70	19.00	81.80	32.30
16.- MEXICO					
1984	95.50	64.60	41.50	99.50	33.00
1985	95.50	65.20	42.60	99.90	48.00
1986	96.50	64.50	43.60	103.00	50.80

ANEXO 4

CAPACIDAD DE RETENCION DE SEGUROS EN PAISES

DE AMERICA LATINA

	VIDA	GENERALES			
		TOTAL	INCENDIO	AUTOMOVILES	TRANSPORT
17.- NICARAGUA 1983	95.70	40.20	22.80	99.80	5.60
18.- PANAMA 1984	98.30	46.00	25.20	75.90	33.60
19.- PERU 1984	98.50	56.10	47.50	99.80	17.20
1986	93.60	100.50	110.10	100.00	128.50
20.- REPUBLICA DOMINICANA 1985	87.80	55.70	32.70	89.40	28.90
1986	85.20	57.20	33.80	90.60	29.90
21.- SANTA LUCIA 1984/85	93.60	67.70	44.20	92.10	47.50
1985/86	91.70	62.90	43.50	77.20	63.60
22.- TRINIDAD Y TOBAGO 1984	92.40	49.80	ND	ND	ND
1985	93.80	41.50	ND	ND	ND
23.- URUGUAY 1983	100.40	112.00	212.00	100.30	80.60
24.- VENEZUELA 1984	89.60	64.60	69.00	92.70	22.70
1985	ND	ND	ND	ND	ND
1986	ND	ND	ND	ND	ND

FUENTE: STATISTICAL SURVEY ON INSURANCE AND REINSURANCE
OPERATIONS IN DEVELOPING COUNTRIES 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231) JANUARY 1990

ANEXO 5

NUMERO DE COMPANIAS DE SEGURO EN AMERICA LATINA

		NUMERO DE COMPANIAS			

		VIDA	GENERALES	MIXTAS	TOTAL
1.-	ARGENTINA				
	1983/84	2	76	178	256
	1985/86	0	0	243	243
2.-	BAHAMAS				
	1985	20	35	0	55
	1986	21	36	0	57
3.-	BARBADOS				
	1984	16	18	10	44
	1985	16	17	10	43
	1986	15	16	2	33
4.-	BOLIVIA				
	1984	12	6	0	18
	1985	15	3	18	36
5.-	BRASIL				
	1984	0	0	98	98
	1985	0	0	101	101
	1986	0	21	76	97
6.-	CHILE				
	1984	15	27	0	42
	1985	17	24	0	41
	1986	16	24	0	40
7.-	COLOMBIA				
	1987	24	34	0	58
8.-	COSTA RICA				
	1986	0	0	1	1

ANEXO 5

NUMERO DE COMPAÑIAS DE SEGURO EN AMERICA LATINA

		NUMERO DE COMPAÑIAS			TOTAL
		VIDA	GENERALES	MIXTAS	
9.-	CUBA				
	1986	0	2	0	2
10.-	ECUADOR				
	1984	1	17	10	28
	1985	1	16	10	27
	1986	1	12	15	28
11.-	EL SALVADOR				
	1984	2	9	0	11
	1985	1	4	11	16
12.-	GUATEMALA				
	1984	1	1	11	13
	1985	1	1	11	13
	1986	1	1	11	13
13.-	GUYANA				
	1984	11	5	1	17
	1985	11	6	1	18
14.-	HONDURAS				
	1984	1	1	5	7
	1986	1	1	6	8
15.-	JAMAICA				
	1984	6	20	6	32
	1985	6	20	5	31
	1986	10	20	5	35
16.-	MEXICO				
	1984	4	11	30	45
	1985	4	10	31	45
	1986	4	11	29	44

ANEXO 5

 NUMERO DE COMPAÑIAS DE SEGURO EN AMERICA LATINA

		NUMERO DE COMPAÑIAS			
		VIDA	GENERALES	MIXTAS	TOTAL
17.-	NICARAGUA				
	1983	0	0	1	1
18.-	PANAMA				
	1984	9	27	0	36
19.-	PERU				
	1984	1	20	NA	21
	1986	ND	ND	21	21
20.-	REPUBLICA DOMINICANA				
	1985	9	0	45	54
	1986	42	47	37	126
21.-	SANTA LUCIA				
	1984/85	10	17	NA	27
	1985/86	5	17	4	26
22.-	TRINIDAD Y TOBAGO				
	1984	19	21	0	40
	1985	19	21	0	40
23.-	URUGUAY				
	1983	0	0	1	1
24.-	VENEZUELA				
	1984	1	52	0	53
	1985	ND	ND	ND	
	1986	ND	ND	ND	
TOTAL		196	355	482	1,033

FUENTE: STATISTICAL SURVEY ON INSURANCE AND REINSURANCE
 OPERATIONS IN DEVELOPING COUNTRIES 1984-1986, UNCTAD (TD/B/C.3/231) JANUARY 1990
 NOTA: LA CIFRA CORRESPONDIENTE A TOTAL SE HA OBTENIDO DE LA SUMA
 DEL ULTIMO AÑO DISPONIBLE PARA CADA PAIS.

ANEXO 6

PRIMA BRUTA SUSCRITA POR COMPAÑIAS DOMESTICAS Y COMPAÑIAS EXTRANJERAS
EN AMERICA LATINA COMO PORCENTAJE DE LA PRIMA BRUTA TOTAL

	VIDA			GENERALES		
	DOMESTICAS	EXTRANJERAS	TOTAL	DOMESTICAS	EXTRANJERAS	TOTAL
1.- ARGENTINA						
1983/84	99.90	0.10	100.00	99.00	1.00	100.00
1985/86	99.80	0.20	100.00	98.00	2.00	100.00
2.- BAHAMAS						
1985	38.10	61.90	100.00	66.50	33.50	100.00
1986	30.00	70.00	100.00	53.50	46.50	100.00
3.- BARBADOS						
1984	41.00	59.00	100.00	64.00	36.00	100.00
1985	41.00	59.00	100.00	62.00	38.00	100.00
1986	57.20	42.80	100.00	64.90	35.10	100.00
4.- BOLIVIA						
1984	77.00	23.00	100.00	95.00	5.00	100.00
1985	99.60	0.40	100.00	98.00	2.00	100.00
5.- BRASIL						
1984	99.00	1.00	100.00	98.50	1.50	100.00
1985	ND	ND	ND	99.80	0.20	100.00
1986	ND	ND	ND	99.80	0.20	100.00
6.- CHILE						
1984	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
1985	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
1986	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
7.- COLOMBIA						
1984	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
1985	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
1986	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
8.- COSTA RICA						
1986	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00

ANEXO 6

PRIMA BRUTA SUSCRITA POR COMPAÑIAS DOMESTICAS Y COMPAÑIAS EXTRANJERAS
EN AMERICA LATINA COMO PORCENTAJE DE LA PRIMA BRUTA TOTAL

	VIDA			GENERALES		
	DOMESTICAS	EXTRANJERAS	TOTAL	DOMESTICAS	EXTRANJERAS	TOTAL
9.- CUBA						
1986	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
10.- ECUADOR						
1984	59.90	40.10	100.00	80.00	20.00	100.00
1985	52.00	48.00	100.00	74.00	26.00	100.00
1986	70.00	30.00	100.00	82.80	17.20	100.00
11.- EL SALVADOR						
1984	81.30	18.70	100.00	100.00	0.00	100.00
1985	80.20	19.80	100.00	98.50	1.50	100.00
12.- GUATEMALA						
1984	ND	ND	0.00	100.00	0.00	100.00
1985	99.20	0.80	100.00	100.00	0.00	100.00
1986	99.70	0.30	100.00	100.00	0.00	100.00
13.- GUYANA						
1984	43.00	57.00	100.00	92.00	8.00	100.00
1985	43.00	57.00	100.00	94.30	5.70	100.00
14.- HONDURAS						
1984	56.00	44.00	100.00	87.00	13.00	100.00
1986	57.30	42.70	100.00	87.20	12.80	100.00
15.- JAMAICA						
1984	86.10	13.90	100.00	81.10	18.90	100.00
1985	87.50	12.50	100.00	81.70	18.30	100.00
1986	88.70	11.30	100.00	84.30	15.70	100.00

PRIMA BRUTA SUSCRITA POR COMPAÑIAS DOMESTICAS Y COMPAÑIAS EXTRANJERAS
EN AMERICA LATINA COMO PORCENTAJE DE LA PRIMA BRUTA TOTAL

	VIDA			GENERALES		
	DOMESTICAS	EXTRANJERAS	TOTAL	DOMESTICAS	EXTRANJERAS	TOTAL
16.- MEXICO						
1984	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
1985	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
1986	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
17.- NICARAGUA						
1983	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
18.- PANAMA						
1984	ND	ND	NI	ND	ND	ND
19.- PERU						
1984	ND	ND	ND	ND	ND	ND
1986	ND	ND	ND	ND	ND	ND
20.- REPUBLICA DOMINICANA						
1985	48.00	52.00	100.00	93.40	6.60	100.00
1986	72.90	27.10	100.00	93.50	6.50	100.00
21.- SANTA LUCIA						
1984/85	91.30	8.70	100.00	20.50	79.50	100.00
1985/86	14.60	85.40	100.00	12.50	87.50	100.00
22.- TRINIDAD Y TOBAGO						
1984	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
1985	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
23.- URUGUAY						
1985	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
24.- VENEZUELA						
1984	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
1985	ND	ND	ND	ND	ND	ND
1986	ND	ND	ND	ND	ND	ND