

Tendencias del mercado asegurador de Centroamérica

Por: **Carlos Alfredo Berguido G.** *BSBA, ARe*

Abogado - Socio de **KBK Business Consulting, Inc.**

Apartado 4587, Panamá 5, Panamá

caberguido@cableonda.net

Al observar la dirección que lleva la actividad aseguradora en América Central, es imprescindible recurrir a varios términos que, por gastados que parezcan, hoy tienen más vigencia que nunca. Me refiero a libre comercio, consolidación y regionalización.

CAFTA y el tratado de libre comercio que negocia Panamá con los Estados Unidos, se suman a varios acuerdos bilaterales logrados por varios países del istmo con anterioridad. La idea de competir de modo transfronterizo, así sea en rubros específicos, con aseguradoras de los Estados Unidos, pone de manifiesto lo diminuto de nuestros mercados, la necesidad de hacerlos crecer y de propiciar el surgimiento de Campeones Regionales que tengan suficiente fuerza y habilidad para competir con ellas. A modo de ilustración, la prima suscrita de todos los mercados nacionales de América Central sumados es comparable con la prima suscrita del más pequeño de todos los mercados de seguros de los Estados Unidos: el del estado de Wyoming (Aproximadamente US\$1,600 Millones). Otro ejemplo interesante es el del mercado asegurador Puertorriqueño que es unas cuatro veces el de América Central.

Cuando hablamos de seguros, el tamaño importa, y mucho. La escala es importante para lograr eficiencia operativa en mercados en que el precio es cada vez más importante. El tamaño también es importante para una industria que depende en parte de la buena aplicación de los la *Ley de los Grandes Números* para calcular riesgos con mayor certeza y así evitar las sorpresas a una industria que las detesta. El tamaño ayuda entonces a controlar los costos operativos y una mayor capacidad de predecir siniestros, ayudan a producir mejores resultados. En la carrera por mantener los niveles de rentabilidad, la consolidación de la industria a lo interno de las fronteras nacionales ha sido y seguirá siendo un hecho. La consolidación a nivel regional, sin embargo, marcha a un ritmo mucho más lento, pero la tendencia está dada y la apertura comercial solo puede acelerarla.

Todavía son pocas las empresas que se han aventurado a operar en varios países. La mayoría son de capital externo a la región, como PALIC, ALICO, AIG y Generali, que son más bien extremidades de algunas de las multinacionales más grandes del mundo. Los otros ejemplos son los que relacionan al grupo panameño ASSA como inversionista en La Metropolitana de Seguros de Nicaragua, y los vínculos entre la también panameña CONASE con el Ahorro Hondureño y con la comercializadora costarricense Banex, en el contexto de la pertenencia de todos ellos al Grupo Financiero del Istmo. Los casos citados sin embargo, son ejemplos de inversión o afiliación, más no aún del tipo de integración capaz de gestar verdaderos Campeones Regionales.

Otra tendencia es el movimiento hacia la calificación de riesgos, a cargo de empresas de reconocido prestigio y bajo estándares internacionales. Los últimos años han visto a un buen número de aseguradoras recibir o mejorar sus calificaciones de riesgo, generalmente

de manos de empresas de prestigio mundial como A.M. Best, Fitch o Moody's. Esta tendencia es positiva, y en la medida en que asegurados e inversionistas descansen más en ella, se reforzará hasta convertirse en casi un requisito, para beneficio general.

La convergencia de actividades previamente no relacionadas con los seguros, es otra tendencia. Los seguros son cada vez más, entendidos como una herramienta más dentro de una caja de herramientas más amplia. Esta caja de herramientas incluye ahorros con fines específicos, cuentas de inversión en instrumentos de capital o deuda, manejo de crédito, opciones de vida en retiro, seguro de invalidez, pensiones, sucesiones bien planificadas, administración patrimonial, asesoría fiscal y estructuras legales que protejan los activos o garanticen su uso. La nueva Caja de Herramientas será crecientemente utilizada por profesionales con altos niveles de especialización, capaces de ver a los clientes como personas o familias con necesidades complejas, y no como compradores de productos aislados. La asesoría así entendida ha dado pocos pasos en América Central, pero será impulsada por los clientes, que hoy esperan de sus proveedores, una comprensión integral de sus necesidades financieras, así como mayor profesionalismo en la atención que reciben.

No pueden escapar de este gran escenario los conceptos de Transparencia, Ética Empresarial y las reglas del Buen Gobierno Corporativo. Estos Tres Mosqueteros de la lucha por la decencia, oficial y privada, van ganado relevancia en los últimos años. En el caso específico de la actividad aseguradora, recientemente han cobrado inesperada urgencia. El gran escándalo desatado por las investigaciones que realiza el Fiscal Elliot Sptizer en Nueva York, sobre el recibo de comisiones no divulgadas por grandes empresas de corretaje, a espaldas de los clientes, pone de manifiesto el conflicto de intereses que existe entre corredores supuestamente independientes y los intereses de sus clientes, que quizás no han sido servidos con el grado de lealtad que debe esperarse. Algunas de las prácticas que son objeto de investigación, serán crecientemente objeto de estudio, escrutinio y reforma.

Las grandes tendencias descritas son ya parte imborrable del gran escenario. La actividad aseguradora debe entenderlas, estudiar su impacto y armonizar con dichas tendencias, pero antes, deberá sortear varios obstáculos importantes. Hay uno en especial que debe ser objeto de nuestros esfuerzos, ya que de él dependen otros cambios. Me refiero al Marco Legal y Regulatorio.

Los marcos legales nacionales son inadecuados para promover la expansión regional. La multiplicidad y heterogeneidad normativa le impone a las empresas que operan o contemplan operar en varios países, altos costos, tanto en términos reales, como por la inconsistencia e incertidumbre propias de tal diversidad. Es tan pronunciada esta diversidad que en esta colección de mercados diminutos, coexisten un régimen monopolista en Costa Rica, con uno mucho más liberal como el de Panamá, pasando por diversas variaciones que se ubican entre los dos extremos anteriores.

Un proyecto orientado a reducir los obstáculos a la integración, a la vez que propiciar el surgimiento de los Campeones Regionales, es el lanzamiento de un gran marco regulatorio regional. Un Marco Legal que comience por adoptar requisitos de licenciamiento idénticos, e inmediatamente aceptables en todas las jurisdicciones de la región sería positivo.

También se podrían diseñar y requerir informes idénticos, estándares contables homogéneos, requisitos de solvencia y liquidez inteligibles en todos los países de la región y fuera de ella, políticas de reservas regionales e inversión en activos admitidos estandarizados dentro del marco regional y no nacional. Se podría aprovechar el nuevo marco también para promover las fusiones y las adquisiciones, tanto a lo interno de cada país, como a través de las fronteras y dar a los entes reguladores, un espíritu de promoción de tal tendencia, en lugar del enfoque documental, obstaculizador y nacionalista que frecuentemente exhiben. La legislación en materia contractual, así como la protección al consumidor y la libre concurrencia y competencia comercial podría ser modernizada, propiciando así también, las operaciones transnacionales. Incluso, podría llegar a concebirse la creación de un Gran Ente Regulador con competencia regional, pero eso quizás está aún lejos en el futuro.

La ausencia de un marco legal homogéneo y moderno, hace mucho por desanimar la consolidación regional. Su reforma y homogenización sería un gran paso para facilitarla y de paso, incorporar elementos que faciliten la armonía con las grandes tendencias hacia la calificación de riesgo internacional, la convergencia de actividades financieras, la transparencia, la gobernanza corporativa, la ética empresarial, y en general, dar el gran salto cualitativo y cuantitativo que haría mucho por mejorar la competitividad de la región.

Artículo publicado en la revista de negocios centroamericana Estrategia & Negocios, publicada por Red Castle Group, dentro de su sección anual dedicado al Ranking Anual de Aseguradoras, correspondiente al número 61, de Noviembre de 2004. Páginas 144-145, bajo el título “*El Mercado Asegurador de América Central.*”