

ALEJANDRO CAVALLO | COLUMNISTA INVITADO



Luego de casi 90 años de monopolio, a mediados de la década de los noventa empezaron a operar nuevas instituciones en el mercado de seguros de nuestro país. ¿En qué situación está dicho sector 15 años después? ¿Qué tan desarrollado se encuentra en la comparación internacional?

LOS ORÍGENES. Los primeros contratos de seguros que se conocen se remontan al siglo XIV, en Italia, donde los mercaderes buscaban cobertura a sus arriesgadas travesías marítimas, pagando, por supuesto, importantes primas a cambio. Luego, en Inglaterra, aparecieron las primeras compañías que brindaban cobertura contra incendios. En 1744 ya se ofrecían seguros mucho más sofisticados, no sobre bienes materiales (actualmente conocidos como "no vida"), sino precisamente "de vida", que luego serían los de mayor crecimiento, al menos en los países desarrollados. Esta importante innovación se produjo en la capital escocesa de Edimburgo, cuando dos ministros de la Iglesia de Escocia diseñaron el primer fondo de seguros moderno. El mismo tenía el objetivo de evitar problemas económicos a las viudas e hijos de pastores fallecidos.

En primera instancia, podría pensarse que el hecho que en las Islas Británicas se observaran los primeros sistemas aseguradores sería determinante para que la población de dichos países estuviera entre los que tienen mayores ratios de aseguramiento per cápita del mundo.

Seguros: un mercado a desarrollar

Escrito por Administrator

Lunes, 06 de Junio de 2011 10:23 - Actualizado Miércoles, 14 de Marzo de 2012 17:37

Sin embargo, si bien dicha situación constituyó un punto de partida ventajoso, en realidad, el hecho que los Estados de dichos países hayan brindado tradicionalmente menores prestaciones a los particulares habría sido un factor más importante para impulsar el desarrollo del sector asegurador privado. En contraste, en nuestro país, que a principios del siglo XX tuvo como un componente de importancia en las políticas económicas la introducción de diversas prestaciones del Estado y que incluso monopolizó la oferta de seguros, no sorprende que el mercado asegurador privado tenga menor desarrollo relativo, tanto en la comparación regional como en la internacional.

LA REALIDAD URUGUAYA. En el siglo XIX, operaban en Uruguay varias compañías aseguradoras hasta que, en 1911, se concedió el monopolio para la mayoría de las prestaciones al Banco de Seguros del Estado, situación que se mantuvo hasta 1995, cuando se puso en práctica la ley 16.426 que introdujo la competencia en casi todas las formas de seguros. La entrada de nuevas empresas, como era esperable, motivó un descenso notorio en la concentración de la industria que, medida a través del indicador C3 (la participación de mercado de las 3 primeras instituciones) pasó de 98% a fines de 1995 a 87% en 2000 y se ubicaba en 79% considerando los datos preliminares de 2010. A pesar de la caída en el indicador referido, el sector sigue estando muy concentrado.

Otro efecto de la desmonopolización fue que las primas pagadas por los consumidores para la cobertura de vehículos bajaron sustancialmente. Si se toma como punto de partida los valores de mediados de 1994 y se los compara con los observables a finales del año pasado, se percibe una reducción de más de 40% en términos reales. Adicionalmente, luego de la entrada de diversas empresas al mercado a finales de la década de los noventa, las mismas obtuvieron, como era esperable en dicha etapa, resultados negativos o apenas positivos que fueron revertidos en los últimos años. En efecto, la tasa de retorno de las empresas sobre el patrimonio pasó de valores negativos (en torno de 15%) entre 1995 y 1999 a tasas positivas, superiores al 10% en los últimos años.

CONTRASTES. ¿Qué puede esperarse para los próximos años? Los seguros de vida y otras prestaciones similares tienen mayor participación que los seguros de propiedad en los mercados de seguros de los países desarrollados. Casi el 60% del valor de las primas de seguros que se contratan en el mundo en su conjunto son de vida o relacionados, mientras que en nuestro país esta cifra se ubica en 20%. Por otra parte, uno de los indicadores relevantes del negocio, como lo es el valor de las primas per cápita, aunque presenta variaciones atribuibles a la volatilidad del tipo de cambio, se ha mantenido en Uruguay entre US\$ 100 y US\$ 150 en los últimos años. Este guarismo es menor al de otros países de la región con niveles de producción per cápita similares, como Brasil y Chile (donde llega a unos US\$ 400) y muy por debajo de los de los países desarrollados donde supera en general los US\$ 3.000 per cápita.

La brecha respecto a los países desarrollados evidentemente se explica a partir de diferencias de importancia en los niveles de ingresos per cápita. De modo que, las cifras anteriores dan cuenta que existe espacio para el crecimiento del mercado de seguros en general y el de vida en particular, dado que el consumo de estos bienes crece sustancialmente cuando los ingresos de la población superan determinados niveles. Más precisamente, los seguros forman parte de lo que en economía se denominan bienes "superiores" (es decir, aquellos cuyo consumo sube más que proporcionalmente ante aumentos del ingreso). Se necesita un nivel de ingresos determinado, relativamente alto, que cubra primero otras necesidades, para que se comience a gastar en dichos bienes. En la medida que nuestro país continúe aumentando el PIB per cápita es de esperar que este mercado gradualmente se parezca más al de los países desarrollados (con personas gastando más proporción de sus ingresos en bienes superiores, como los seguros).

Por otra parte, la constatación que en Uruguay se consume en términos relativos menos seguros que en otros países de la región, con guarismos de producción per cápita similares, es un hecho que, si bien debe ser analizado en detalle para identificar sus causas, podría responder a la presencia de barreras de tipo cultural y a los efectos que aún perduran de la presencia casi exclusiva del Estado en la oferta de este mercado por muchos años. En este sentido, es un hecho que el consumidor asigna, en primera instancia, poco valor a un servicio que espera no tener que utilizar en el futuro. Adicionalmente, resulta difícil que las personas estén dispuestas a pagar por algo que en realidad piensan que debería ser provisto por el Estado (o peor, creen que efectivamente está cubierto por el Estado cuando no lo está).

COMENTARIOS FINALES. El análisis de los indicadores de las instituciones que operan en nuestro país sumado al hecho que se han observado cambios en las empresas que participan en el mercado en los últimos años sugiere que todavía el sector no se ha consolidado. Sin embargo, la consideración de las brechas respecto a otros países introduce una cuota de optimismo para las perspectivas del sector a mediano plazo. Luego de la desmonopolización, más empresas ofrecen sus servicios, lo que ha redundado en una mejora para los consumidores, en tanto se amplió el menú de seguros, se agregaron nuevos servicios y se observó una disminución en el costo de algunas primas. Las instituciones que operan o que deseen entrar en el sector, deberán lograr que los consumidores perciban claramente los beneficios de disponer de una cobertura, de forma que dediquen una mayor parte de sus ingresos para la compra de estos bienes.