

30
2ej

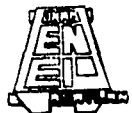


UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"

**"El Sector Asegurador
Mexicano Ante la
Apertura Comercial"**

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
A C T U A R I O
P R E S E N T A
Omar Bernardo Viveros Cano



México, D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"

DIVISION DE MATEMATICAS E INGENIERIA PROGRAMA DE ACTUARIA Y M.A.C.

SR. OMAR BERNARDO VIVEROS CANO
Alumno de la carrera de Actuaria
P r e s e n t e .

Por acuerdo a su solicitud presentada con fecha 14 de febrero de 1994, me complace notificarle que esta Jefatura tuvo a bien asignarle el siguiente tema de tesis: "EL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO ANTE LA APERTURA COMERCIAL", el cual se desarrollará como sigue:

INTRODUCCION

- CAP. I El tratado de libre comercio de América del Norte.
- CAP. II Importancia del sector asegurador en la economía mexicana.
- CAP. III Condiciones actuales del sector asegurador en México, Estados Unidos y Canadá.
- CAP. IV Impacto del tratado de libre comercio en el sector asegurador mexicano.

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

Asimismo, fue designado como Asesor de Tesis el ACT. MIGUEL ANGEL MACIAS R., Profesor de esta Escuela.

Ruego a usted tomar nota que en cumplimiento de lo especificado en la Ley de Profesiones, deberá presentar servicio social durante un tiempo mínimo de seis meses como requisito básico para sustentar examen profesional así como de la disposición de la Coordinación de la Administración Escolar en el sentido de que se imprima en lugar visible de los ejemplares de la Tesis el título del trabajo realizado. Esta comunicación deberá imprimirse en el interior de la misma. E.N.E.P. ACATLAN

A T E N T A M E N T E
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Acatlán, Edo. Méx. febrero 15 de 1995.

ACT. LAURA MARCELA BECERRA
Jefe del Programa de Actuaria
y M.A.C.

cg'



JEFATURA DEL PROGRAMA DE
ACTUARIA Y M.A.C.

"EL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO ANTE LA APERTURA COMERCIAL"

A MIS PADRES:

**CON MUCHO CARÍO, ADMIRACIÓO Y RESPETO MI MAS SINCERO AGRADECIMIENTO POR
TODA UNA VIDA DE ESFUERZO, DEDICACIÓO Y CONSTANCIA ORIENTADA SIEMPRE A LA
FORMACIÓO Y AL ENGRANDECIMIENTO DE SUS HIJOS.**

A MIS HERMANAS

A ROSSY:

**POR SER UN APOYO INCONDICIONAL CON EL QUE HE CONTADO SIEMPRE PARA
CUALQUERA DE MIS DECISIONES, POR SER PARTE IMPORTANTE DENTRO
DE MI VIDA.**

A MIS AMIGOS Y PROFESORES DE LA ENEP ACATLÁN,
Y UN ESPECIAL AGRADECIMIENTO :

AL ACT. MIGUEL MACÍAS;
A LA ACT. BEATRIZ ARREOLA
A LA C.P. LETICIA RIVAS.
A LA ACT. OLIVIA CHÁVEZ
AL ACT. EDUARDO MORALES.

DE QUIENES HE OBTENIDO SIEMPRE UNA INVALUABLE AYUDA, Y EL MEJOR DE LOS
CONSEJOS.

INDICE

OBJETIVO.

INTRODUCCIÓN.

CAPITULO I

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

1.1. Antecedentes.....	1
1.2. Que es el tratado y cuales son sus objetivos.....	2
1.3. Ventajas y Desventajas.....	3
1.4. Cronología del TLC.....	5
1.5. Los servicios de seguros dentro del TLC.....	7

CAPITULO II

IMPORTANCIA DEL SECTOR ASEGURADOR EN LA ECONOMÍA MEXICANA

Antecedentes.....	8
2.1 Entorno Macroeconómico Mexicano.....	8
2.1.1 Inicios del Cambio 1982-1987.....	8
2.1.2 Cambio Estructural 1988 a la fecha.....	9
Saneamiento de las Finanzas Públicas.....	9
Sector Externo.....	12
Principales Resultados Macroeconómicos.....	12
2.2 México, Estados Unidos y Canadá.....	14
2.3 Importancia del Sector Asegurador en la Economía Mexicana.....	16
2.3.1 Participación y evolución en el PIB.....	17
2.3.2 Participación y Evolución en el Empleo.....	19
2.3.3 Protección de Capitales y Personas.....	20

CAPITULO III

CONDICIONES ACTUALES DEL SECTOR ASEGURADOR EN MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

3.1 Cultura del Seguro en México.....	21
3.2 Estructura del Mercado Mexicano de Seguros.....	24
Tamaño y Composición del Mercado.....	27
Primas Emitidas.....	27
Sinistros.....	29
3.3 Marco Regulatorio: Recientes Reformas a Leyes Mexicanas.....	30
3.4 El Grado de desarrollo del Seguro en México.....	33
3.5 El Grado de Apertura del Sector.....	35
3.6 Análisis Comparativo del Sector Mexicano en Relación con el de Estados Unidos.....	39
3.6.1 Tamaño y Estructuras.....	41
3.6.2 Primas Emitidas.....	41
3.6.3 Activos.....	42
3.6.4 Barreras en Estados Unidos para el Sector Mexicano.....	42
3.7 Análisis Comparativo del Sector Mexicano en Relación con el de Canadá.....	44
3.7.1 Tamaño y Estructuras de los Mercados.....	45
3.7.2 Primas Emitidas.....	45
3.7.3 Activos.....	45
3.7.4 Barreras en Canadá para el Sector Mexicano.....	46

CAPITULO IV

IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO

4.1 Actitud de las Empresas Mexicanas ante el TLC.....	48
4.2 Negociaciones Logradas.....	49
4.3 Retos y Perspectivas.....	54
4.4 Evolución del Sector en los ultimos años.....	57
4.5 Utilización del método estadístico de proyección, para estimaciones futuras de crecimiento del mercado.....	60
CONCLUSIONES.....	67

ANEXOS.

BIBLIOGRAFÍA.

OBJETIVO.

Con motivo del Tratado de Libre Comercio, existen en nuestro país dos posturas, una, la postura del gobierno y los sectores que lo apoyan, la cual aplaude toda acción tomada por el primero encontrándole aspectos que muchas veces el pueblo para el cual fueron tomadas dichas acciones, no alcanza a percibir. La otra postura es la de los grupos de izquierda, quienes por el contrario, a toda acción del grupo gobernante siempre tienen argumentos negativos, y ahora con el tratado de libre comercio, se han encargado de encontrarlos sin reconocer que también presenta aspectos positivos que ayudarán de manera importante al desarrollo económico de México.

Lo más sano en todos los casos, es contemplar los aspectos positivos y negativos de las cosas, para lo cual, se hace necesario un estudio que refleje tan solo la verdad y no los puntos de vista de diferentes personas dependiendo en gran parte de la corriente con la que esten de acuerdo.

El presente trabajo tiene por objetivo el hacer dicho estudio de un sector específico, que es el sector seguros, mediante el cual se pueda comparar al sector nacional con los sectores de nuestros socios comerciales, para que al final podamos formar nuestra opinión, no tan sólo con bases personales, sino también con bases científicas, que es lo que utilizamos en este trabajo, con la finalidad de demostrar al lector de que nuestro sector asegurador, va a presentar un crecimiento significativo en los años venideros gracias al capital que llegará proveniente del exterior junto con ideas y tecnología de sectores más desarrollados que el nuestro. Dicho crecimiento beneficiará al propio sector, a la economía nacional, y también a todos los consumidores de seguros de nuestro país.

INTRODUCCIÓN.

En los últimos tiempos el mundo se ha estado transformando de manera importante, su estructura económica, cada vez más compleja, ha tendido a globalizarse y es tal la interacción que existe dentro de esta estructura, que los efectos de fenómenos económicos que ocurren en países alejados de el nuestro se ven reflejados en las actividades que tienen lugar en nuestro territorio nacional, es decir, el desarrollo de una nación esta muy vinculado con los fenómenos financieros internacionales; es por esto que para tener un eficiente desarrollo de nuestra economía, se debe de estar bien informado sobre el panorama mundial

Hoy en día el tema del libre comercio tiene una gran importancia a nivel mundial, debido a que el mundo se encuentra cada vez más globalizado económicamente hablando, como lo mencionabamos anteriormente. El hablar de seguros dentro de este ámbito comercial, es de gran importancia, ya que como sabemos, estas dos son actividades tan estrechamente ligadas que el dejar de hablar de seguros dejaría inconcluso el papel que el comercio ha tenido desde tiempos antiguos. Es por esto que dentro del ámbito de libre comercio se hace indispensable el seguimiento de la industria aseguradora.

El TLC firmado por México, Estados Unidos y Canadá, permitirá a nuestro país profundizar en el cambio estructural de su economía y será sin duda el instrumento que reafirme los cambios emprendidos por nuestro gobierno. Este tratado establecerá un comercio libre de impuestos y otras barreras en un área de 360 millones de habitantes con un Producto Interno Bruto combinado de cerca de 6 billones de dólares, contra 4.8 billones de la Comunidad Económica Europea con 340 millones de habitantes.

El siguiente estudio representa un esfuerzo por identificar los efectos que tendrá dicho tratado dentro de el sector asegurador, dadas las características de los tres diferentes sectores.

De esta forma, en el capítulo I se hace un breve bosquejo de lo que es el Tratado de Libre Comercio que nuestro país ha celebrado con Estados Unidos y Canadá, dando a conocer los antecedentes del mismo, cuales son sus objetivos, ventajas y desventajas, así como también una breve cronología que da seguimiento a las reuniones ministeriales en las que se llegó a los acuerdos finales, para que finalmente se de una idea muy general acerca del papel de los servicios de seguros dentro de dicho acuerdo.

El capítulo II enmarca el análisis a efectuar. En su primera sección, presenta el marco macroeconómico actual en México, factor determinante en el desempeño de cualquier actividad que tenga lugar dentro del territorio nacional. Mostrando los avances tan importantes que se han logrado en los últimos años. Más adelante, se presentan algunos indicadores macroeconómicos de los tres países participantes en el Tratado de Libre Comercio (TLC) con el fin de identificar el tamaño económico de cada participante. Finalmente, en la última parte de este capítulo, se señala brevemente la importancia que tiene el sector seguros dentro de la economía nacional.

El capítulo III, primeramente nos habla de la cultura del seguro en nuestro país, y nos va dando a conocer desde como está estructurado nuestro mercado, hasta el grado de apertura que se va a ir dando, pasando por el grado de desarrollo que ha tenido el sector. Esto para situar y conocer más nuestro mercado y dar paso a la siguiente sección en donde se presentan algunas comparaciones con los sectores tanto Estadounidense como Canadiense.

En el capítulo IV se presentan las negociaciones logradas por el sector, así como la actitud que han tomado las empresas y las perspectivas que estas tienen. En la última parte de el capítulo se presenta un breve panorama del desarrollo del sector, tomando en cuenta algunos de los indicadores más importantes para ello, para que finalmente con estos mismos datos podamos hacer, mediante el uso de la estadística, una proyección a partir de el año de 1994, que es cuando entra en vigor el tratado, hasta el año 2000.

I EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

1.1. ANTECEDENTES.

El Tratado de Libre Comercio, es un instrumento que responde a la necesidad de México para lograr un crecimiento y desarrollo sostenido que brinde sus beneficios a todos los sectores productivos del país. Como ya sabemos, a lo largo de la historia, la clase trabajadora, ha sido quien cargue en hombros las promesas y las malas administraciones por las que ha pasado nuestro país, ha sido también la que ha tenido que aguantar y soportar las reformas que siempre prometen mejores futuros.

A esta clase trabajadora, si recordamos la parábola del pescador, " Si quieres ayudarlo a que deje de ser pobre, dijo el hombre a su discípulo, no le regales el pescado. Mejor enséñalo a pescar", es a quien durante mucho tiempo " se le ha estado dando el pescado" con la finalidad de simpatía política a travez del gasto social, y lejos de resolver el problema, lo agrandaba. Podemos recurrir a las palabras de Isse Nuñez, financiero y escritor contemporáneo:

"El gasto social ha sido ostentoso y hasta cierto punto inútil, prueba de ello es que México nunca fué tan pobre cuando mayor fue el gasto destinado a evitar que lo fuera"(1)

Lo que la clase trabajadora, y todo el pueblo de México requiere, es "que se le enseñe a pescar". Dicho de otra forma, requiere de la creación del clima propicio para la creación de empleos y la generación de la riqueza, cosa que, según los expertos en política y economía que gobiernan nuestro país, se dará con el libre mercado.

En México se había llegado a un círculo que provocaba que se detuviera el desarrollo. Este es, que gran parte de las divisas que se generaban por las exportaciones, eran transferidas al exterior como pago de una deuda cada vez más creciente, y que en gran parte se destinaba a la ayuda y protección a la industria. Es por esto, que la salida más propicia para sostener el crecimiento y el desarrollo, es la asociación de nuestras industrias con otras más desarrolladas, que permite dicho tratado.

En el año de 1990, México comienza las pláticas y negociaciones formales para firmar el Tratado. Antes de empezar a negociar, el senado de la república y la cámara de diputados, realizaron consultas ; siempre escuchando a los diferentes sectores de la sociedad formando un frente común que realizara las negociaciones, siempre cuidando y defendiendo nuestros intereses.

La negociación se realizó sector por sector, dando lugar a más de 200 reuniones y 7 encuentros ministeriales.

1.2 QUE ES EL TRATADO Y CUALES SON SUS OBJETIVOS.

El TLC es, como ya mencionamos el conjunto de normas y acuerdos de los tres países para comprar y vender productos y servicios en toda la región. Estas reglas definen cómo y cuando se irán eliminando los permisos, las cuotas, las licencias, y principalmente los impuestos que se cobran por el paso de los productos y servicios entre las tres naciones. Este tratado también es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que pudieran surgir entre las naciones.

El tratado no significa que la apertura se dará de inmediato, ya que esto dañaría a nuestra economía lejos de ayudarla. Se ha acordado solo abrir las fronteras para los productos en los que si estamos preparados para competir, y en los que aún no estamos preparados, se establecieron plazos que van desde 5 hasta 15 años para empezar a comercializarlos libremente. De esta forma contaremos con el tiempo suficiente para modernizar las tecnologías y la manera de producir.

El tratado tiene como principal objetivo, el de insertar a nuestro país, con el paso del tiempo, al primer mundo económico, llevando las ventajas que esto representa a todos los sectores, dando más empleos y mejor pagados a más mexicanos, y es así, ya que vendrá más inversión permitiendonos crecer más rápido para poder dar más a los sectores mas necesitados.

1.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

El tratado, representa muchas ventajas para México, pero tiene por ende desventajas que mencionaremos también dentro de este apartado.

Dentro de las primeras, tenemos las siguientes y que consideramos son las de mayor importancia:

- * Vincula a nuestra economía con uno de los centros de la economía mundial, que ha despertado el interés de otros grandes bloques económicos como Europa y el pacífico asiático.

- * Se asegura el acceso amplio y permanente de nuestros productos al gran mercado de América del norte, que tiene más de 360 millones de personas. Nuestras empresas podrán producir para más gente, dando empleo a más mexicanos y logrando un menor costo de sus productos.

- * Se dan reglas claras y certidumbre a nuestro intercambio con el norte, que es el más grande que ya tiene nuestro país, no olvidemos que México ha llegado a ser el el segundo socio comercial más importante de los Estados Unidos.

- * Se podrá especializar nuestra producción en los renglones en que tenemos ventaja por nuestro clima, aprovechando la tecnología de punta a la que tendremos acceso.

- * Todos los consumidores se verán beneficiados al contar ahora con una mayor variedad de productos a un mejor precio.

Por estas y mucho más razones el tratado es de gran importancia para México, pero no debemos pensar que sus beneficios nos llegarán de manera inmediata, todos estos beneficios tomarán tiempo; no se debe de pensar tampoco que este instrumento será la solución a todos nuestros problemas, es tan solo un instrumento que va a ayudar que el crecimiento de nuestro país se de más rápidamente. Recordemos que los logros que hemos tenido en la economía, han sido sin el tratado.

Ahora veremos las desventajas que el tratado representa:

- * Se pueden presentar grandes pérdidas en diversos sectores que cuenten con un elevado proteccionismo.
- * Las empresas con una baja productividad se presentará el cierre de las mismas y por ende la generación de desempleo.
- * Se puede presentar también una proliferación indiscriminada de maquiladoras, no solo en el norte del país sino a lo largo de todo el territorio mexicano, reflejando que lo único que puede ofrecer nuestro país es mano de obra barata.
- * Se puede considerar como un riesgo el que los periodos establecidos para la apertura sean insuficientes para la reconversión de ciertos sectores productivos, o que los recursos para tal reconversión son insuficientes. Específicamente, la pequeña y mediana industria que son las que tienen una mayor dificultad para el acceso a créditos y apoyo.

Sin duda todas esas son desventajas importantes, pero la más importante, es que se le da una preferencia al consumidor extranjero sobre el nacional; que se tomen medidas para beneficiar tan solo al extranjero.

Existe sin embargo el punto de vista de los escépticos, que dice que el desarrollo de una nación no es necesariamente un resultado de sus exportaciones. Se ponen como ejemplo otros países en donde primero se fortaleció al mercado interno para después dar paso a las exportaciones. Pero los cambios ocurridos en nuestra economía obedecen en gran parte a los cambios que se dieron en todo el mundo, es decir si nuestro país no quería quedar resagado, tenía que cambiar e ir con la nueva corriente mundial, que es el libre mercado en bloques económicos, de esta manera y concertando periodos de reconversión para diversos sectores productivos, éstos encontrarían solución a sus problemas con dicha apertura comercial.

1.4. CRONOLOGÍA DEL TLC.

Es importante el mencionar que antes del tratado de libre comercio, México ya estaba en pláticas con los Estados Unidos acerca de desregulación arancelaria en el marco de la ronda de Uruguay del Gatt, en el año de 1989; pero en este apartado, solo nos limitaremos en concreto, al TLC.

MAYO 22 DE 1990.

En la residencia oficial de los pinos, el licenciado Carlos Salinas de Gortari, recibe un informe por parte del Senado de la República, acerca de el comercio internacional de México haciendo hincapié en la conveniencia de nuestro país, por iniciar negociaciones tendientes al establecimiento de un Tratado de Libre Comercio con E.U.

JUNIO 11 DE 1990.

Con base en la recomendación del Senado de la República, el Presidente de México viaja a Washington para sostener pláticas con el presidente de los Estados Unidos George Bush sobre las relaciones bilaterales entre ambos países. Ambos mandatarios se proponen a ampliarlas al ámbito económico, así como crear un clima de mayor estabilidad y confianza para la inversión, instruyendo al doctor Jaime Serra Puche y a la representante comercial Carla Hills.

AGOSTO 8 DE 1990

El secretario de comercio y Fomento Industrial, y la representante comercial de Estados Unidos emiten un comunicado conjuntamente que señala las recomendaciones de los mandatarios para iniciar consultas tendientes a formalizar las negociaciones entre ambos países.

SEPTIEMBRE 5 DE 1990.

Por instrucción del presidente de México se crea la Oficina Intersecretarial del TLC, en la cual interactúan la SECOFI, la SRE, la SHCP y el Banco de México, los cuales para obtener una amplia participación de todos los sectores se crea un Consejo Asesor del TLC, el cual incluye representantes de todos los sectores del país, cabe mencionar que el Rector de la UNAM, formó parte de este consejo, y el sector seguros también contó con un representante.

SEPTIEMBRE 7 DE 1990.

El gobierno de México acuerda con el de Estados Unidos, iniciar las negociaciones para el TLC.

SEPTIEMBRE 23 DE 1990.

El presidente George Bush, solicita a la Cámara de representantes de su país, la autorización formal para iniciar tales negociaciones.

FEBRERO 5 DE 1991.

Los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos anuncian simultáneamente su decisión de crear un Tratado que incluya a los tres países creando así la zona de libre comercio más grande del mundo.

JUNIO 12 DE 1991.

Se inicia el proceso de negociación con la primera reunión ministerial, celebrada en Toronto, Canadá llegando a importantes acuerdos.

AGOSTO 18, 19 Y 20 DE 1991.

Se celebra la segunda reunión ministerial en Washington.

OCTUBRE 25, 26 Y 27 DE 1991.

Se celebra la tercera reunión ministerial en Zacatecas, México.

FEBRERO 8, 9, 10, Y 11 DE 1992.

Se celebra la cuarta reunión ministerial, en Chantilly, Virginia.

ABRIL 6, 7, Y 8 DE 1992.

Se celebra la Quinta reunión ministerial en Montreal, Canadá, y gracias a la labor realizada por los diferentes sectores, se logran eliminar la mayor parte de las diferencias y alcanzar acuerdos en casi todos los capítulos.

AGOSTO 12 DE 1992.

Se concluye con las negociaciones del TLC después de una serie de reuniones que sostuvieron los representantes comerciales de los tres países, y entrará en vigor el 1 de Enero de 1994. En ese momento se encomienda a funcionarios de los tres gobiernos la confección del texto final del Acuerdo, el cual deberá concluirse con la mayor brevedad posible, tomando en cuenta a todos y cada uno de los sectores de nuestro país y haremos referencia más adelante solo los que interesen a este trabajo, debido a lo extenso del material.

1.5 LOS SERVICIOS DE SEGUROS DENTRO DEL TLC.

Las aseguradoras canadienses y estadounidenses podrán tener acceso al mercado mexicano de dos maneras: primero, las compañías asociadas con aseguradoras mexicanas, podrán aumentar en forma gradual su participación accionaria en la sociedad de coinversión, de 30% en 1994, al 51% en 1998, y hasta alcanzar el 100% en el año 2000. Este tipo de compañías no estarán sujetas a límites máximos de participación en el mercado. En segundo lugar, las aseguradoras de Canadá y Estados Unidos podrán constituir filiales sujetas a un límite agregado de 6% de participación máxima en el mercado, participación que aumentará paulatinamente hasta el 12% al término de 1999, y a un límite individual del 1.5% del mercado.

Finalmente, los compromisos de Canadá y Estados Unidos que tuvieron lugar en el tratado de libre comercio entre esas dos naciones, se incorporarán a este nuevo tratado.

II. IMPORTANCIA DEL SECTOR ASEGURADOR EN LA ECONOMÍA MEXICANA.

ANTECEDENTES.

2.1 ENTORNO MACROECONÓMICO MEXICANO.

2.1.1 INICIO DEL CAMBIO 1982 - 1987.

Como respuesta a la crisis económica enfrentada por la economía mexicana en 1982, el país ha experimentado importantes cambios. En ese año, la economía mexicana enfrentaba una inestabilidad macroeconómica reflejada en una excesiva deuda externa, una actividad productiva declinante, vulnerabilidad a cambios en el panorama económico externo, y una inestabilidad de precios que solo hacían más difícil para el gobierno el atacar problemas antiguos e importantes como la pobreza y la desigualdad en la distribución del ingreso.

La estrategia instrumentada en 1983 perseguía esencialmente dos metas: una reforma estructural y estabilidad macroeconómica. Como medio para alcanzar estos fines se buscó reducir de manera importante el gran déficit público. El gobierno empezó un proceso de venta, fusión, y liquidación de las empresas públicas, además se incrementó el precio de los bienes públicos y se disminuyó el gasto gubernamental. Por otro lado, se empezó un proceso gradual de apertura comercial y de modernización de los sistemas financieros y fiscales.

Estas medidas no alcanzaron el éxito esperado, en parte por la caída del precio del petróleo en 1986, el terremoto ocurrido en la capital mexicana en 1985, pero principalmente por la excesiva carga financiera de la deuda externa. México transfirió al exterior 5.9% de su Producto Interno Bruto (PIB) por año en promedio entre 1983 y 1988; reduciendo evidentemente la inversión interna. Como consecuencia, la actividad económica se redujo, como también lo hizo el crecimiento potencial futuro del PIB.

A partir de 1986 la economía mexicana se incorporó al GATT buscando aumentar la competitividad de los productos mexicanos. Se disminuyó la protección a la industria nacional reduciendo el impuesto máximo a la importación a 20% . En adición, a principios de 1988 aproximadamente el 97% de los productos importados se encontraban libres de permisos de importación, y como ya sabemos, todos los aranceles a que daban origen todos los productos de importación, se irán reduciendo hasta su desaparición gradualmente a partir del 1 de Enero de 1994.

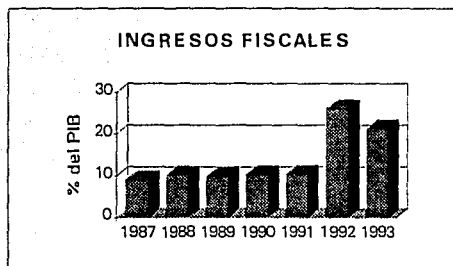
2.1.2 CAMBIO ESTRUCTURAL 1988 A LA FECHA.

Saneamiento de las finanzas públicas.

En Diciembre de 1987 en respuesta a una inflación de 159% los diferentes sectores productivos del país conjuntamente con el gobierno mexicano concertaron el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) para recuperar el crecimiento económico con estabilidad de precios. El PSE limitó el crecimiento de precios y salarios. Al año siguiente el pacto fue sustituido por el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) . El nuevo pacto que es también una concertación entre la iniciativa privada, el gobierno y los trabajadores ha sido renovado desde su creación hasta la fecha.

Se reconoció la necesidad de finanzas públicas más sanas para mantener a la inflación bajo control. En 1990 se realizó una reforma fiscal buscando aumentar la base de contribuyentes y aumentar los ingresos fiscales aun al disminuir la tasa impositiva (el impuesto sobre la renta de personas morales ha disminuido de 42% en 1986, a 37% en 1989 y 35% en 1991 de acuerdo a los niveles internacionales)

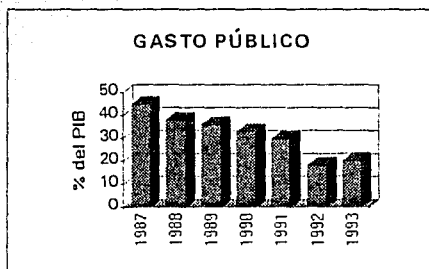
GRÁFICA 1



FUENTE: Indicadores Económicos; Banco de México.

Al mismo tiempo se ha reducido el gasto público, llevando al país a reducir su déficit fiscal de 16.9% del PIB en 1982 a alrededor del 2% en 1991, y posteriormente, en 1992 se registra un superávit del 0.5% del PIB, el cual continua en acenso para 1993, representando el 0.7% del PIB. Es importante mencionar que dicho superávit se logró sin considerar los ingresos extraordinarios por la venta de las empresas del gobierno en dicho periodo.

GRÁFICA 2

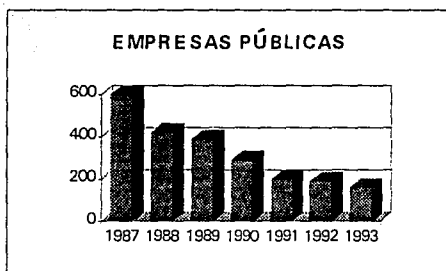


FUENTE: Indicadores Económicos; Banco de México.

En Febrero de 1990 México renegoció y reestructuró su deuda externa con los bancos acreedores. La deuda externa total mexicana se redujo de 107.5 miles de millones de dólares (mmdls) en 1987 a 93.8 mmdls a finales de 1991 y para los años '92 y '93, la deuda externa, representó solo el 23.4% y el 21.4% del PIB, respectivamente. En el mismo periodo la deuda externa pública disminuyó de 81.4 mmdls a 77.8 mmdls. De igual manera, la deuda interna disminuyó de 36.5% del PIB en 1986 a 26.4% en 1990, siendo para 1993 tan solo el 9%.

En 1982 el gobierno mexicano era dueño de 1155 empresas las cuales han sido vendidas, liquidadas o fusionadas en su mayoría. En la actualidad el gobierno es dueño de menos de 200 empresas. Sin embargo, las empresas públicas han incrementado sus precios intentando reflejar el costo real de sus servicios y reforzando las finanzas públicas.

GRÁFICA 3



FUENTE: Indicadores Económicos; Banco de México.

Destacan entre las empresas privatizadas, Aseguradora Mexicana (ASEMEX), la cual pertenece al grupo de las cinco empresas de seguros con el mayor volumen de emisión del mercado asegurador, y fue privatizada en Septiembre de 1993; además de los 18 bancos comerciales.

Sector Externo.

Así mismo, en un intento de aumentar la globalización de la economía mexicana se están negociando tratados similares de libre comercio con varios países de Latino América, como lo es el ya logrado con Chile.

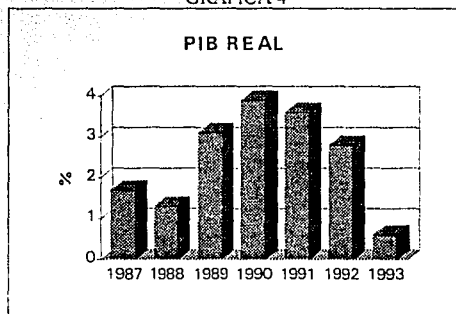
En adición, se han incorporado varios mecanismos de incentivos a las exportaciones no petroleras, como el programa de importación temporal PITEX entre otros, logrando que estas aumenten su participación dentro de las exportaciones totales de 22% en 1982 a 82% para 1992 y 85.7% para 1993. Cabe mencionar que el Banco de México a partir de 1992, toma en cuenta para estas cifras a la industria maquiladora.

Si bien han aumentado las exportaciones, la apertura ha llevado a un mayor aumento de las importaciones registrándose un déficit en la cuenta corriente de más de 6 mmdls en 1991 y para 1992 este aumentó y alcanzó la cifra de 24,804.3 mmdls mostrando para 1993 una ligera reducción, situándose en los 23,392.7 mmdls.

Principales Resultados Macroeconómicos.

Los resultados de estas medidas son aumento del PIB real en 1991 en 3.6% , comparado con 3.2% en 1989 y 1.7% en 1988 y aunque para los años 1992 y 1993, este continuó en aumento, mostró una contracción situandose en 2.8% y 0.5% respectivamente.

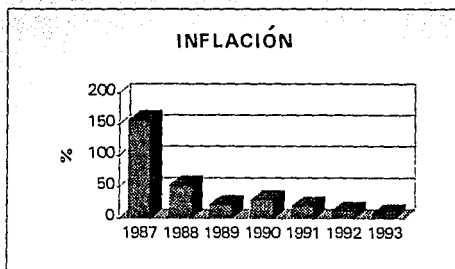
GRÁFICA 4



FUENTE: Indicadores Económicos, Banco de México.

El aumento del flujo de inversión extranjera que en 1990 alcanzó los 4.6 mmdls; para 1991 fue de 9,897 mmdlls, en 1992 fue de 8,334.8 mmdlls y 1993 registró un monto de 15,617 mmdlls mientras que la directa en 1990 fue más de 2.5 mmdls, el aumento de las reservas internacionales (alrededor de 20 mmdls a finales de 1991) y la disminución de la tasa inflacionaria de 159.2% en 1987 a tan solo 8.0% en 1993.

GRÁFICA 5



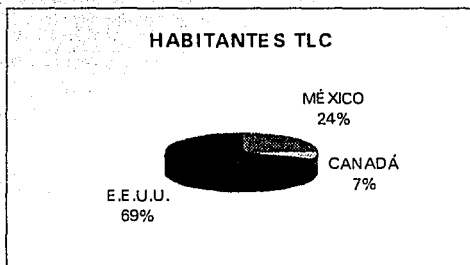
FUENTE: Indicadores Económicos; Banco de México.

2.2 MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ.

Es de gran importancia considerar ciertas diferencias en las economías de los tres países participantes en el TLC para el análisis de los resultados de una liberalización de servicios financieros y de seguros.

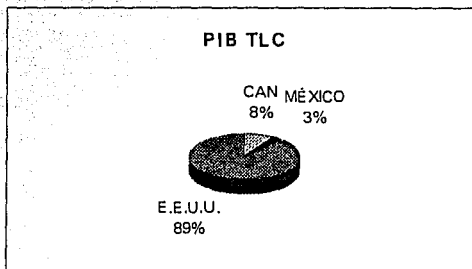
México actualmente tiene una población cercana a los 90 millones de habitantes mientras que la población en los Estados Unidos esta alrededor de los 250 millones de habitantes y en Canadá habitan aproximadamente 27 millones de personas.

GRÁFICA 6



Estados Unidos además de ser el país con mayor PIB de los tres, es también el país con el mayor PIB per cápita. En este sentido, el PIB per cápita de México es aproximadamente el 10% del de Estados Unidos, y 13% del PIB per cápita canadiense.

GRÁFICA 7



La inflación en México se ha reducido de más de 150 por ciento en 1987, a alrededor del 8% en 1993. Lo cual significa haber llegado a un nivel muy similar al de nuestros socios comerciales.

El peso se ha ido depreciando con respecto del dólar estadounidense a un ritmo fijo que promedia actualmente 40 centavos al día, sin embargo, el diferencial que se presentó en las tasas inflacionarias depreció al peso en términos reales frente al dólar, lo que llevo a México a tener en 1992 un déficit en la cuenta corriente superior a los 20 mil millones de dólares en 1992. Es importante notar que alrededor del 70 por ciento del comercio internacional de México se realiza con los Estados Unidos, y que México en los noventa se ha ido colocando entre los primeros 5 socios comerciales de los Estados Unidos.

Sin embargo, el déficit comercial de México se considera de cierta manera saludable ya que la mayoría de las importaciones aumentan el potencial futuro de exportación por ser bienes de capital e intermedios. En este sentido, la confianza en el país ha aumentado tanto por inversionistas nacionales como por inversionistas extranjeros y las reservas internacionales en México alcanzaron un nivel superior a las canadienses a finales de 1991, 17,140 millones de dólares contra 16,252.

Otro de los indicadores positivos para la inversión en la economía mexicana representa la evolución de las finanzas públicas. En México en los noventa se reinvertió la tendencia al observar en 1990 un superávit de más de 5 mil millones de pesos. Canadá registra un déficit importante de más de 15 millones de dólares canadienses. Sin embargo, los Estados Unidos presentan un déficit fiscal muy importante por más de 280 mil millones de dólares en 1991, con tendencias crecientes para 1992, por lo que una de las políticas primordiales del actual primer mandatario estadounidense es precisamente el ir disminuyendo tal déficit, mediante políticas que hasta el momento le han resultado exitosas.

2.3 IMPORTANCIA DEL SECTOR ASEGURADOR EN LA ECONOMÍA.

A lo largo de su evolución el hombre ha estado expuesto a una infinidad de riesgos que amenazan su patrimonio familiar, su persona y a sus seres queridos. Así como los individuos, también las empresas y sus procesos productivos se encuentran sujetos a diversos riesgos, los cuales deben ser transferidos a una institución que pueda resarcir económicamente las pérdidas ocasionadas cuando dichos riesgos se convierten en siniestros. Estas instituciones, son, las instituciones de seguros, es por esto, que la actividad aseguradora ha presentado un gran desarrollo y tiene gran importancia en las economías de los países, dentro de los sistemas financieros.

El sistema financiero desempeña un papel estratégico en la economía de un país. En México, las instituciones financieras incluyen principalmente bancos comerciales, bancos de desarrollo, la bolsa de valores, casas de bolsa, aseguradoras, empresas de factoraje, arrendadoras, almacenadoras, y uniones de crédito.

La importancia de la industria aseguradora se manifiesta al asumir los riesgos de protección de la sociedad y como consecuencia al crear reservas técnicas a partir de las primas de seguros, generandose fondos de inversión de largo plazo.

Aunque cabe mencionar que los beneficios de la actividad aseguradora van mas allá de la sola protección en términos financieros, tal como lo reconoce la AMIS : "Con el seguro se está induciendo a la población hacia hábitos de ahorro, previsión, conservación de bienes y seguridad de sus actividades, lo cual, en ultima instancia nos lleva a una sociedad mas eficiente a través del principio de solidaridad, que es el eje principal de la actividad aseguradora. El seguro tiene como principal función el proporcionar estabilidad en la economía, tanto a nivel del país, como a nivel de las familias, ya que resarce de quebrantos con motivo de la ocurrencia de eventos contingentes." (1)

(1) AMIS, ACAM, AMASFAC; México, Estados Unidos y Canadá. Sector Seguros, Agosto de 1992; Pág.21

2.3.1 PARTICIPACIÓN Y EVOLUCIÓN EN EL PIB.

El sector financiero es de gran importancia en la actividad económica. Al observarse su aportación en el Producto Interno Bruto nacional este muestra índices de participación más altos que la minería, construcción y electricidad, gas y agua al contribuir con un promedio de 10.818% durante el periodo 1987-1991 (ver cuadro 1) mientras que dichos sectores participaron en promedio con el 3.6% , 5.1% , y 1.5% respectivamente.

CUADRO No. 1

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL PIB POR ACTIVIDAD ECONÓMICA 1987-1991

CONCEPTO	1987	1988	1989	1990	1991
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Agrop. silv. y pesca	8.52	8.08	7.56	7.52	7.00
Minería	3.81	3.77	3.63	3.60	3.41
Ind. Manufacturera	21.30	21.58	22.49	22.78	22.71
Construcción	5.11	5.03	4.98	5.16	5.01
Electr. gas y agua	1.39	1.45	1.50	1.52	1.47
Rests. y Hoteles	25.50	25.65	25.76	25.75	25.44
Transporte,almac. y comunicaciones.	6.34	6.45	6.57	6.72	7.11
Servs. Financieros, seguros y B. inmuebles	10.84	10.89	10.86	10.71	10.79
Servs. comunales, socs y personales	18.55	18.39	18.04	17.60	18.44
Servs. bancarios imp.	(1.37)	(1.38)	(1.38)	(1.37)	(1.39)

FUENTE: NAFINSA, la economía mexicana en cifras, 1991.

Cabe mencionar que los datos presentados son hasta el año de 1991 por ser los de este año los últimos disponibles, ya que en México los censos económicos se realizan cada cuatro años.

Si bien es cierto que esta gran división de servicios financieros, seguros y bienes inmuebles no se compone solo del sector asegurador, en el cuadro 2 es posible apreciar la contribución individual de este sector, así como también su incremento anual en su contribución al PIB. Lo que podemos observar es que, aunque no es muy grande tal contribución en particular, esta ha ido aumentando año con año, lo que indica una mayor penetración del seguro en la población.

CUADRO No. 2

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL SECTOR SEGUROS EN EL PIB

ANOS	% DE PARTICIPACIÓN
1987	1.0
1988	1.1
1989	1.2
1990	1.2
1991	1.3
1992	1.5
1993	1.7

FUENTE: AMIS. EL Seguro Mexicano, 1993.

Este cuadro nos muestra que el sector ha mostrado dinamismo y crecimiento durante los últimos años, el cual se espera aumente aun más con la llegada de capitales del exterior.

2.3.2 PARTICIPACIÓN Y EVOLUCIÓN EN EL EMPLEO.

Otro de los indicadores significativos en esta actividad económica, es sin duda, la cantidad de gente que es empleada por el sector. Es importante destacar que el último censo que se realizó en nuestro país, contiene cifras hasta el año de 1990, por lo que cifras de población despues de esta fecha, aunque sean buenas aproximaciones, no son cifras oficiales.

CUADRO No. 3
CONTRIBUCIÓN AL EMPLEO POR EL SISTEMA ASEGURADOR
MEXICANO
(cifras en miles de personas)

AÑO	TOTAL DE AGENTES EMPLEADOS Y FUNCIONARIOS	P.E.A.	% DE OCUP.
1980	45.968	22,066	0.21
1985	25.199	24,000	0.11
1990	20.751	26,000	0.08
1993	60.000	30,000	0.20

FUENTE: AMIS. Estadisticamis, 1993.

Como podemos ver en este cuadro, el sector asegurador mexicano en el año de 1993, dió empleo a sesenta mil personas, lo que representa el 0.2% de la población economicamente activa. El aumento que se presenta en el año de 1993, es consecuencia del importante crecimiento que registró la economía los cuatro años anteriores a éste, lo cual originó un crecimiento en las empresas en general, incluyendose dentro de éstas al sector asegurador.

2.3.3 PROTECCIÓN DE CAPITALES Y PERSONAS

La protección de capitales y personas, no es otra cosa mas que el monto de sumas aseguradas que el sector tiene a su cargo, es decir, la cantidad de dinero que el sector esta obligado a pagar, en caso de que se presentaran los siniestros.

CUADRO No. 4

PROTECCIÓN DE CAPITALES Y PERSONAS DEL SISTEMA
ASEGURADOR MEXICANO.
(cifras en miles de millones).

AÑO	SUMA ASEGURADA EN VIGOR			PIB	S.A./PIB
	DAÑOS	VIDA Y ACCS.	TOTAL		
1980	3,900	1,688	5,588	4,470	1.25
1985	51,273	15,313	66,586	47,392	1.40
1990	1,831,564	562,766	2,394,330	654,300	3.66
1992	1,655,339	771,304	2,426,643	1,004,243	2.42

FUENTE: CNSF. Anuario Estadístico de Seguros.

En la última columna del cuadro, se presenta el cociente Suma Asegurada sobre PIB, el cual usamos como parámetro para ver lo que representa dentro del mismo y como se ver, el monto total de sumas aseguradas es, en el año de 1992, mas del doble del PIB, por lo que podemos ver la importancia del sector dentro del desarrollo de la economía nacional, dando la tranquilidad que proporciona el estar asegurado tanto a personas, empresas y a procesos productivos. Otro dato que se puede distinguir, es que a partir de 1980 hasta 1990, el resultado de dicho cociente aumenta, y ya para 1992 (último dato disponible), disminuye; esto se debe no a la disminución de la S.A., si no al crecimiento del PIB que presentó nuestro país en esos dos últimos años.

III CONDICIONES ACTUALES DEL SECTOR ASEGURADOR EN MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ.

3.1 CULTURA DEL SEGURO EN MÉXICO.

Cuando se habla del mercado de seguros mexicano, es común escuchar que el sector es pequeño, poco eficiente y dinámico, comparado con el de otros países, y en relación a otros intermediarios financieros nacionales.

Son varias las razones que ofrecen los integrantes del sector para explicar la actual situación del seguro en México. Las que se citan con mas frecuencia son: la "poca cultura aseguradora" del mexicano; el bajo nivel de ingreso de la población; y la regulación que ha enfrentado el mercado.

Así como el bajo nivel del ingreso de la población es un problema macroeconómico, y que corresponde resolver en gran medida al gobierno federal mediante su política económica, es responsabilidad del sector seguros, junto con los organismos que con este colaboran, el atender y resolver el problema de la poca cultura del seguro.

Es notorio que en México existe desconfianza en lo que a seguros respecta, esto se debe a varios factores; uno de ellos fue las altas tasas de inflación que registró la economía en los ochentas, ya que esta llegó a ser mayor del 150%, lo que ocasionó que las sumas aseguradas contratadas antes de ese periodo inflacionario se convirtieran, después del mismo, en cantidades muy pequeñas; otro aspecto de no menor importancia son los agentes de seguros, quienes muchas veces venden expectativas distintas a las que puede ofrecer el seguro y también al momento de ofrecer el seguro no mencionan bajo que condiciones el seguro no es aplicable, o no procede el pago del mismo, por lo tanto, si ocurre el siniestro bajo una de esas condiciones en las que el seguro no opera, la persona asegurada descarga toda su furia, justificada o injustificadamente, en contra de la compañía de seguros, a pesar de que a la celebración de cualquier contrato, ambas partes están obligadas a leerlo completamente, esto no siempre ocurre.

Así, los retos enfrentados en los últimos años para incrementar esa confianza, y hacer conscientes a las personas de que el seguro es algo sumamente positivo, conciernen por igual a las instituciones de seguros y a las autoridades, en virtud de que significan mayores beneficios para los consumidores, los trabajadores y los empleados. "En este sentido, elevar los niveles de eficiencia y productividad implica brindar mayor bienestar a la sociedad en su conjunto."(2)

Pero podemos decir que al respecto, se ha estado trabajando, ya que los sectores público, social y privado realizaron en el mes de Septiembre de 1992 un diagnóstico sobre la problemática del sector, que dio origen a una serie de compromisos. El estudio realizado consideró que el principal problema era la baja penetración del sector asegurador, comparada con los resultados que presentan países con desarrollos económicos similares. El diagnóstico consideró que los problemas se debían a deficiencias tanto del lado de la demanda como de la oferta de seguros.

Respecto a la problemática vinculada con la demanda se resaltaron los siguientes problemas:

- Una distribución desigual del ingreso nacional que derivaba en un bajo nivel de demanda.
- Un desconocimiento de la población de las fuentes de riesgo, de su prevención y previsión y en general de las ventajas que representa el seguro.
- La competencia del sector con sistemas de seguridad social que disminuyen la demanda de seguros que ofrecen las compañías aseguradoras.
- Una imagen negativa del sector debido a deficiencias en la calidad del servicio y en atención de siniestros.
- Un tratamiento fiscal que a pesar de las reformas seguía inhibiendo la demanda.
- La ausencia de seguros obligatorios que en muchos países ha fortalecido las finanzas públicas y privadas e incrementado la generación de ahorro a corto plazo.
- Barreras de entrada al sector asegurador por las políticas restrictivas de compras gubernamentales.

Respecto a los compromisos del sector, cabe mencionar que la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), se encuentra en pláticas con autoridades de educación para evaluar la posible incorporación de conceptos de riesgo, su prevención y previsión, a los programas de estudios de nivel básico y medio, así como a los centros de educación técnica. Además de haber hecho campañas publicitarias desde 1991, como son:

AÑO	CAMPAÑA
1991	Es un gran riesgo no estar asegurado.
1992	Usos y ventajas del seguro.
1993	Al comprar un seguro, no compre riesgos.
1994	Difusión sobre las características y atributos positivos de la Industria Aseguradora.

Esto nos dice que se ha estado trabajando en este renglón, es cierto que queda mucho por hacer, pero también es importante el reconocer que los logros han sido significativos, y esto lo podemos comprobar al conocer el aumento de la penetración del seguro en México en los últimos años, en el siguiente cuadro:

PRIMAS DIRECTAS COMO PORCENTAJE DEL PIB

AÑO	PORCENTAJE
1984	0.8
1985	0.9
1986	1.0
1987	1.0
1988	1.1
1989	1.2
1990	1.2
1991	1.3
1992	1.5
1993	1.7

FUENTE: AMIS. Indicadores 1993.

Como podemos ver en el cuadro, se da un crecimiento más significativo a partir del año 1991 que es de 0.2% de aumento anual, lo cual quizá no se deba en su totalidad a dichas campañas pero estas han ayudado a que se haya dado tal incremento. Cabe mencionar que este cuadro nos está mostrando solamente la parte con la que contribuye el sector asegurador a la economía; y se usa el dato de primas directas por ser el indicador más usado dentro del medio asegurador para medir el desarrollo y crecimiento del sector.

3.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO MEXICANO DE SEGUROS.

Para efectos de análisis de ventas, de productividad, de indicadores financieros, etc. convencionalmente se ha dividido al sector asegurador en los siguientes grupos, los cuales se han determinado en función del volumen de primas emitidas por cada aseguradora.

1. Grandes

A este grupo pertenecen las cinco empresas de seguros con el mayor volumen de emisión del mercado asegurador. En el mismo se clasifican:

Grupo Nacional Provincial
Seguros Comercial América
Aseguradora Mexicana
Seguros Monterrey Aetna
Seguros de México

2. Medianas

Son las diez aseguradoras siguientes del grupo de las grandes. Con cifras al mes de Septiembre de 1993, en este grupo se encuentran :

Seguros Tepeyac
Seguros Interamericana
Seguros Atlas
Seguros Interacciones
Seguros Banpais
Génesis
Aseguradora Cuauhtémoc
Serfin
General de Seguros
Aseguradora Obrera

3. Chicas

En este grupo se clasifican las demás compañías, que son:

Anglo Mexicana
La Territorial
Abaseguros
Probursa
Cigna
La Metropolitana
Del Centro
La Latinoamericana
Olmecca
Protección Mutua
El Potosí
La Peninsular
Havre
Equitativa
Zurich Chapultepec
Margen
Universal
Geo New York Life
La Veracruzana

4. Especializadas

Reaseguradora Patria
Reaseguros Alianza
Compañía Mexicana de Seguros de Crédito

5. Gubernamentales

Agroasemex
Aseguradora Hidalgo

Tamaño y composición del mercado.

El siguiente cuadro muestra el porcentaje que representa cada grupo, respecto de la emisión total del mercado asegurador en un periodo de 6 años.

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Grandes	64.45	63.20	63.79	63.35	64.85	74.47
Medianas	10.71	12.28	13.32	14.97	13.90	14.32
Chicas y esp.	4.45	4.9	5.08	5.09	5.07	4.56
Gubernamentales(*)	20.39	19.54	17.81	16.59	16.81	6.66

FUENTE: AMIS. Estadisticamis. 1993

* En las gubernamentales el porcentaje es alto hasta 1992, ya que Aseguradora Mexicana se privatizó hasta Septiembre de 1993, es decir que para este año dicha aseguradora formó parte ya, del grupo de las grandes; tal incorporación, explica el porque del aumento registrado en el último año en este mismo grupo.

Resalta de este cuadro que el grupo de las grandes, siendo estas solo 5, concentra mas del 70% del mercado, dejando un poco menos del 30% del total de las ventas para el resto de las aseguradoras.

Primas Emitidas

En lo que respecta a la producción por operación, presentamos el siguiente cuadro que muestra las primas emitidas en cada uno de ellos; esto con el objeto de conocer las más desarrolladas o bien, adquiridas por los asegurados en función de sus necesidades más evidentes, porque como ya mencionamos anteriormente, el mercado se caracteriza por una falta de conciencia de previsión.

PRODUCCIÓN POR OPERACIÓN
(MILES DE MILLONES DE NUEVOS PESOS)

	1991	1992	1993
VIDA	3,843	5,167	6,021
ACC. Y ENF	911	1,190	1,435
RESP. CIVIL	146	205	293.4
MARÍTIMO Y TRANSPORTES	732	880	957
INCENDIO	1,104	1,551	2,053
AGRICOLA	56	34	32
AUTOMÓVILES	3,298	4,991	5,730
CRÉDITO	24	23	23
DIVERSOS	602	1,023	1,368

FUENTE: CNSF.

En este cuadro nos podemos dar cuenta de que las operaciones que presentan mayor desarrollo en los últimos tres años, son vida, automóviles e incendio. Los números aquí muestran también algo que es un poco contradictorio, me estoy refiriendo al seguro agrícola. Es un hecho que México es un país en el cual predomina dicha actividad, sin embargo podemos ver que en lo que a seguros se refiere, dicho renglón ha estado disminuyendo últimamente, esto es quizá a la falta de apoyo para que el seguro privado accese a este tipo de riesgos en condiciones semejantes a las de la aseguradora nacional, o quizá a que este seguro en nuestro país se ha manejado más con fines sociales que comerciales. Esto prueba que el mercado de seguros se ha desarrollado en función de lo que las instituciones de seguros han determinado, y no en base a una verdadera detección de necesidades de cobertura.

Siniestros

Sin lugar a dudas los siniestros, que son la realización de los riesgos, son un indicador de suma importancia con el que se puede medir la contribución de las aseguradoras a las pérdidas de sus asegurados, ya que esta es la finalidad de tales instituciones, como lo dice la propia Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros:

"Si el verdadero fin de las instituciones de seguros es la cobertura de los riesgos, esta se ve realizada a través del pago de las pérdidas de los asegurados, cuando los siniestros ocurren." (3)

En el siguiente cuadro, damos a conocer el monto con el que apoya el sector a través del pago de siniestros, durante los últimos tres años.

(MILES DE MILLONES DE NUEVOS PESOS)

	1991	1992	1993
VIDA	927	1,200	1,644
ACC. Y ENF	499	803	909
RESP. CIVIL	63	102	53
MARÍTIMO Y			
TRANSPORTES	606	540	598
INCENDIO	630	875	796
AGRÍCOLA	57	35	22
AUTOMÓVILES	2,101	2,926	3,500
CRÉDITO	18	7	13
DIVERSOS	836	1,016	413

FUENTE: AMIS, El Seguro Mexicano, 1993

Como podemos ver, la mayor contribución del sector asegurador hacia la población asegurada se da en los ramos de automóviles, vida, accidentes y enfermedades e incendios.

(3). AMIS; Seguros. El TLC, Retos y Perspectivas. 1993 ; pág.14

3.3 MARCO REGULATORIO: RECIENTES REFORMAS A LEYES MEXICANAS.

Antes de entrar en materia de reformas, mencionaremos algunos de los organismos que se encargan de regular, vigilar y dar seguimiento a los procesos que se efectúan en el ámbito de seguros.

En nuestro país, la actividad aseguradora se encuentra regulada por las siguientes leyes:

- Ley sobre el contrato del seguro (LSCS), y
- Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS)

Cabe mencionar que alrededor de esta última, existen varios reglamentos, pero en el presente trabajo, solo nos referiremos a estas dos.

Existen además, organismos encargados de vigilar, inspeccionar y emitir las reglas de operación de las Instituciones de Seguros, como son la Dirección General de Seguros y Valores de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

Es importante indicar que la LGISMS faculta a la SHCP para interpretar, aplicar y resolver para efectos administrativos lo relacionado con los preceptos legales y permite que dicha autoridad solicite la opinión de la CNSF, como órgano especializado en la materia aseguradora.

Por su parte, la función de la CNSF se encuentra encuadrada en la inspección y vigilancia de las Instituciones y las Sociedades Mutualistas de Seguros así como de las demás personas relacionadas con esta actividad. La misión de esta comisión es la protección del público consumidor de seguros.

" El objetivo básico de la función de la autoridad radica en el cumplimiento de procurar un desarrollo equilibrado del sistema asegurador y una competencia sana entre las instituciones de seguros que lo integran." (4)

(4) AMIS. Seguros. El TLC, Retos y Perspectivas. 1993 pág. 2

Una vez que ya conocemos autoridades, leyes y organismos que en conjunto ayudan al desarrollo del sistema asegurador mexicano, tenemos que reconocer que a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, las cosas en general tomaran un curso distinto, ahora enfrentaremos a grandes compañías con mayor desarrollo y potencial que las nuestras, lo cual nos lleva a realizar una serie de transformaciones y de cambios a los organismos y leyes que regulan nuestro sector.

En el año de 1990, empieza un proceso de análisis de las reformas a la LGISMS, y los más importantes cambios que se introdujeron fueron los siguientes:

- Con el propósito de eliminar barreras de entrada e inducir una sana competencia, se sustituyó el requisito de concesión para operar, por el de autorización de tipo discrecional.

- Para promover una mayor eficiencia del sector, buscando alcanzar los estándares internacionales, se autorizó nuevamente la participación de extranjeros en el capital social de las aseguradoras, con restricciones que permiten una máxima participación del 49%, y un límite individual máximo del 15% del capital social, aunque existe la posibilidad de que la SHCP autorice porcentajes mayores.

- Para explotar sinergias y ampliar la capacidad de reafianzamiento nacional, se permite a las aseguradoras prestar este servicio.

- Para incentivar la creatividad del sector y agilizar las posibilidades de venta de sus productos, se desreguló la fijación de las primas de tarifa, suplantándose el requisito de autorización previa por el de registro.

- Dada la alta intermediación que prevalece entre los clientes y las aseguradoras, reflejada en el costo de los servicios, se optó por permitir que el mercado determine las comisiones de los corredores y agentes de seguros.

- Para incentivar una mayor competencia, no solo mediante la diversificación de productos y reducciones de precios, sino también mediante la penetración de mercados por áreas geográficas, se eliminó el requisito de autorización previa para el establecimiento, cambio de ubicación y clausura de cualquier clase de oficinas en el país.

- Se establecieron reglas de inversión que fortalecen la liquidez y solvencia de las instituciones buscando, que estas no inhiban su desarrollo, al mismo tiempo que permitan una canalización prudente de sus recursos a los sectores productivos de la economía.

- Para proteger derechos de los asegurados, dada la desregulación anteriormente descrita, se planteó la necesidad de capitalizar a las aseguradoras mediante el establecimiento de un margen de solvencia a través del requisito de un capital mínimo de garantía.

- Para garantizar, de manera más efectiva a los usuarios de seguros y fianzas que las empresas se apeguen a lo establecido por la ley, se creó la CNSF.

- Para que las instituciones financieras puedan explotar economías de escala y de sinergia, bajo el concepto de banca universal, se permitió la creación de grupos financieros, en una ley especial.

Estas reformas fueron tan solo el principio de la adecuación de nuestra legislación en materia de seguros, y con ellas se establecía ya el principio de desregulación de la actividad aseguradora; sin embargo, se ha continuado con la adecuación y las reformas, una de las más recientes fue la hecha a la LGISMS, de la cual se reformaron diversos artículos como el Art. 3 fracc.I en el que se definió con mayor precisión lo que se entiende por actividad aseguradora, ya que anteriormente, se habían presentado algunos problemas con compañías no aseguradoras que prestaban el servicio de éstas. En este mismo artículo en su fracción IV, también se menciona la prohibición de contratar algún tipo de seguros con compañías extranjeras no establecidas en México, ya que al no encontrarse dentro del territorio nacional, no están sujetas a la supervisión de las autoridades mexicanas.

En el Art. 26, se da autorización para operar a los intermediarios de reaseguro aunque no se encuentren domiciliados en el país, siempre y cuando estén debidamente registrados en la CNSF.

El Art. 29 da ahora la posibilidad a las cías. aseguradoras de constituirse como sociedades de capital fijo o variable, lo cual representa una ventaja administrativa que se puede traducir en ahorro económico. En este mismo artículo en su fracción I se establecen una serie de cambios para flexibilizar el manejo del capital de las instituciones.

El Art. 33 reconoce que hay, en algunos aspectos, diferencias significativas entre las instituciones que solo se dedican al reaseguro, y las cías. aseguradoras, por lo que se abre la posibilidad de darles un trato distinto.

El Art. 34 permite a las cías. aseguradoras el realizar operaciones de fideicomiso, así como también poder emitir obligaciones subordinadas para obtener capital no solo de sus accionistas, pero tal emisión no podrá ser superior al monto del capital mínimo pagado.

El Art. 35 fracc. XVI bis establece las características y las obligaciones en lo referente a operaciones fiduciarias, esto con la finalidad de reglamentar la realización de éstas.

El Art. 36 establece una serie de principios técnicos que las cías. deberán de seguir en el curso de sus actividades, que los contratos de adhesión seguirán sujetos a registro, mientras que para los que no sean de adhesión, el registro será automático. En este mismo artículo en su parte A, se determinan los elementos exactos que deberá de contener la nota técnica, esto para agilizar la comercialización de los nuevos productos.

El Art. 40 queda derogado, este limitaba a las cías. a emitir primas por un solo conducto de comercialización, es decir que ahora las cías. podrán realizar contratos de adhesión sin la necesidad de la intervención de un agente de seguros, que es precisamente el texto del ART. 41, esto es sin duda para reconocer el nexo que existe entre las empresas que conforman un grupo financiero y permitir que dentro de la red de servicios que estos prestan, se puedan comercializar los seguros.

Se reformaron también otros artículos, los cuales otorgan ciertas ventajas y facilidades a las cías. aseguradoras, para un mejor y más eficiente desempeño, y una mayor agilidad administrativa, para mejorar sus resultados e imagen para con los consumidores del seguro. "Esto demuestra que esta latente la preocupación por el mejoramiento del sector, y que este es el único camino que se debe de tomar para lograr la competitividad con los sectores externos que en un futuro se establecerán en nuestro país." (5)

3.4 EL GRADO DE DESARROLLO DEL SEGURO EN MÉXICO.

Para ver el desarrollo del sector seguros en nuestro país, haremos un poco de historia remontándonos a los inicios de éste.

El seguro, aunque no como tal, existe desde que existió la actividad comercial, es decir, hace miles de años, y es precisamente dicha actividad la que le da origen debido a los peligros a los que estaban expuestas las mercancías durante su transportación. Existen indicios de que en antiguas ciudades como Grecia y Babilonia se daban ya formas de seguro entre los comerciantes, el cual consistía básicamente en la distribución del riesgo.

Con el paso de los años, y los cambios que han tenido las sociedades en el mundo y por ende la actividad comercial, la actividad aseguradora no se ha quedado al margen de tales cambios ofreciendo diferentes productos y cubriendo una gran diversidad de riesgos según las necesidades de las personas.

Ya en los tiempos modernos, la primera aseguradora que hubo en México fue establecida en el puerto de Veracruz en el año de 1789, y desde esa fecha hasta el primer tercio de el presente siglo, las instituciones de seguros que aquí operaban estaban constituidas con capitales europeos y estadounidenses. Estas compañías tuvieron un desarrollo y participación importante en nuestro país hasta el año de 1926, en el que se promulga la Ley General de Instituciones de Seguros durante la administración del presidente Calles, la cual empieza a establecer diferencias para los extranjeros, por ejemplo, las compañías, nacionales o extranjeras, tenían que constituir un depósito para poder operar, y tal depósito era el doble para las compañías extranjeras.

A partir de ese año y hasta 1935, los cambios siguieron hasta causar finalmente la salida de la inversión extranjera del mercado asegurador mexicano.

Este proceso de nacionalización de la industria aseguradora llegó a su cúspide en el año de 1965, con la total prohibición del capital extranjero en el capital social de las empresas, pero dado que las leyes no son retroactivas, los capitales extranjeros que ya existían, continuaron en territorio mexicano aun después de tal disposición.

Para el año de 1990, con miras hacia la apertura comercial se modifica la ley que regula la actividad aseguradora y se permite nuevamente la entrada de capital extranjero en el capital social de las instituciones con la limitante de que la inversión mexicana deberá ser mayoritaria y el manejo y control de la empresa deberá estar a cargo de mexicanos.

El haber aceptado nuevamente inversión extranjera, nos ayudará indudablemente para promover la capitalización, atraer tecnología y vincular a la industria con condiciones más competitivas. De hecho, en este año de 1990, en el que se volvió a permitir inversión extranjera, algunas aseguradoras como Tepeyac, Asociada con Maife de España, ha mostrado una mejoría notable en cuanto a mercadotecnia se refiere; otro ejemplo de cambios en 1990 es aseguradora Cuahutémoc, la cual tuvo cambios importantes en su administración, incorporando nuevas ideas provenientes de Europa, a cargo de su socio en Italia.

Es cierto que nuestro sector, comparado con el de nuestros ahora socios comerciales, es muy pequeño, pero esto no se debe al marco legal que regula dicha actividad, esto se debe principalmente al bajo ingreso en general de la población y a lo que ya mencionamos anteriormente que es la muy escasa cultura sobre el riesgo que presenta nuestra población.

"El sector esta consciente de la gran responsabilidad que el Tratado significa, y ha sido el primero del sistema financiero y el cuarto en la economía nacional en suscribir un acuerdo para elevar la productividad en el marco del Pacto para la Estabilidad la Competitividad y el Empleo, en el que participaron representantes de las empresas, trabajadores y las autoridades." (6)

Con todo lo dicho anteriormente podemos ver que el sector asegurador mexicano, aunque no ha avanzado con el dinamismo observado en otras regiones, esta inmerso en un inmenso cambio cuyos resultados nos preparan para enfrentar los desafios del cambio.

3.5 EL GRADO DE APERTURA DEL SECTOR.

En el contexto del TLC, la apertura se realizó mediante el establecimiento de filiales de las compañías extranjeras, evitando las transacciones transfronterizas, excepto aquellas que tengan lugar a través de la movilidad del consumidor. Esta prohibición esta condicionada al grado de integración económica que prevalezca entre los socios comerciales, como sucedió en la Unidad Europea.

Pero existe también la posibilidad de establecimiento a través de participación accionaria creciente, la cual exime a la inversión extranjera de los limites de capital que se imponen a las inversiones a través del establecimiento de filiales, y que se muestra a continuación:

FECHA	MAXIMA PARTICIPACION EXTRANJERA
1 de Enero de 1994	30 por ciento
1 de Enero de 1995	35 por ciento
1 de Enero de 1996	40 por ciento
1 de Enero de 1997	45 por ciento
1 de Enero de 1998	51 por ciento
1 de Enero de 1999	75 por ciento
1 de Enero del 2000	100 por ciento

FUENTE: NAFINSA.

El cambio legal mas importante fue permitir nuevamente inversión extranjera directa en el capital social de las aseguradoras.

Hasta 1990, 5 instituciones de seguro directo y una reaseguradora tenían participación de capital extranjero, el cual variaba del 20 al 44%. Actualmente, existe inversión extranjera en 15 instituciones de seguro directo y la proporción varía entre el 26% y el 49% del capital. De hecho, una de las acciones más importantes, que inició con gran fuerza en el año de 1992, fue la de establecer alianzas estratégicas con instituciones de seguros del extranjero, lo cual busca primordialmente objetivos como capital fresco, acceso a tecnología de punta, desarrollo de nuevos productos, etc.

El siguiente cuadro muestra las alianzas de compañías mexicanas con extranjeras.

EMPRESA MEXICANA	EMPRESA EXTRANJERA
------------------	--------------------

1. Asociaciones con instituciones de ESTADOS UNIDOS.

Cigna	Cigna Internacional
Equitativa	Chub and Son
Geo	New York Life
Génesis	Metropolitan Life
Interamericana	American International Group
Monterrey	Aerna Life Insurance
Protección Mutua	Realliance Group

2. Asociaciones con empresas de ITALIA

Anglo Mexicana	Assicurazioni Generali de Trieste
Comercial América	Assicurazioni Generali de Trieste
Cuahtémoc	Reunione Adriatica di Sicurtà

3. Asociaciones con empresas de ESPAÑA

Tepeyac	Mapfre Internacional
Génesis	Santander

4. Asociaciones con empresas de FRANCIA

Territorial	A.G.F. Internacional
-------------	----------------------

5. Asociaciones con empresas de INGLATERRA

Interacciones	Comercial Union
---------------	-----------------

6. Asociaciones con empresas de ALEMANIA

Cuahtémoc	Allianz Aktiengesellschaft
-----------	----------------------------

7. Asociaciones con empresas de SUIZA

Zurich Chapultepec	Zurich
--------------------	--------

Llama la atención que hasta la fecha, ninguna empresa o ciudadano canadiense se encuentre en la lista.

De Enero de 1990 a la fecha, tres empresas han recibido aportaciones de capital externo, el cual se autorizó en niveles del 49% , y otras compañías que ya contaban con dichas contribuciones las han estado incrementando.

Si ponderamos el Activo, Capital pagado, y las primas emitidas, por la participación del capital externo de las empresas, tenemos que la participación extranjera en dichas variables, dentro del mercado total es de 6.8% , 11.5% , y 9.3% respectivamente.

Resulta conveniente destacar que el sector asegurador es en la practica, junto con el de arrendadoras y empresas de factoraje financieras, el mas abierto a la inversión extranjera del sistema financiero mexicano.

De acuerdo a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y a la Ley de Inversiones Extranjeras, la inversión mexicana debe ser mayoritaria y mantener la administración y control de la empresa, por lo cual el nivel máximo posible de participación extranjera es del 49% . Asimismo, existe un limite individual de 15% a mexicanos y extranjeros, pero porcentajes mayores pueden ser autorizados discrecionalmente por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en ambos casos.

Para los bancos, el porcentaje máximo de inversión extranjera en el capital social es de 30% , y el limite individual es de un 5% . Para las casas de bolsa, los porcentajes son de 30% en el total, y el tope máximo individual de 10% . Sin embargo, debe decirse que desde la nacionalización de la banca, no existe participación extranjera en los bancos nacionales ni en las casas de bolsa.

Actualmente, las transacciones transfronterizas en la emisión directa de primas están prohibidas, en tanto que el reaseguro, por razones de dispersión del riesgo, esta abierto.

La operación transfronteriza de reaseguro es permitida, con el único requisito legal de que la reaseguradora extranjera o el intermediario estén registrados en la SHCP. Actualmente, operan en México 18 reaseguradoras extranjeras a través de oficinas de representación, sin personalidad jurídica, o mediante sociedades mercantiles con participación mexicana mayoritaria.

En cuanto a los intermediarios de reaseguro, 7 operan a través de representación por personas físicas o morales con capital mayoritariamente nacional.

3.6 ANÁLISIS COMPARATIVO DEL SECTOR MEXICANO EN RELACIÓN CON EL DE LOS ESTADOS UNIDOS.

A pesar de que el sector asegurador mexicano está haciendo esfuerzos por alcanzar cubrir a cada vez un mayor número de asegurados, resulta el mercado más débil de los tres países participantes en el TLC.

El tamaño de la industria canadiense es cuatro veces mayor a la mexicana, y la estadounidense lo es por siete veces. La diferencia es enorme, para darnos una idea, el mercado mexicano de seguros, vendió, por concepto de primas a Diciembre de 1992, la cantidad de 15,000 millones de nuevos pesos, lo que traducido a dólares, se convierte en 5,000 millones aproximadamente, pues bien, esta cantidad representa tan solo una quinta parte de las ventas de una compañía norteamericana, que es la " Prudential Insurance Co. of America" la cual registró ventas por 25,000 millones de dólares. Esta situación se debe a las diferencias que existen en el hábito de compras de seguros así como también la capacidad para hacerlo, en los tres países, por lo cual se hace interesante conocer algunas de las diferencias entre éstos.

El Mercado Mexicano.

En México existen 39 compañías de seguros. La población, de acuerdo con el censo de 1990, asciende a 86.2 millones de habitantes y se espera que ésta alcance los 112 millones para el año 2010. Considerando que la edad ideal para adquirir un seguro de vida esta entre los 20 y los 60 años, en nuestro país existen 38.8 millones de personas en este rango. Sin embargo, el porcentaje de la población que cuenta con un seguro es tan solo del 8.9% aproximadamente.

Los seguros obligatorios que existen son:

- De responsabilidad para transportación pública de pasajeros.
- Los beneficios para empleados, como son el programa del Seguro Social.

Las operaciones que mas demanda tienen entre la población asegurada son Vida y Accidentes y Enfermedades, respectivamente. Dentro de esta última operación, el ramo más vendido es el de automóviles.

En lo que se refiere a la reglamentación de tarifas, el mercado asegurador mexicano ha tenido la libertad de aplicar tasas, en todos los ramos, dependiendo de la solvencia de cada aseguradora.

Cada compañía puede tener su propia tarifa y condiciones de póliza, los cuales deberán estar autorizados por la CNSF.

El Mercado Norteamericano.

En este mercado existen alrededor de 3,500 compañías de siniestros y propiedad, y unas 2,300 compañías de seguros de vida. La población suma 252 millones de habitantes y se estima que para el año 2010 llegará a los 300 millones.

Las cuestiones de seguros se encuentran completamente a cargo de los gobiernos estatales, que tienen su propio organismo regulador, el cual la mayoría de los casos se llama " State Insurance Commission".

En general, el seguro de compensación para trabajadores suele ser obligatorio en todos los estados, pero este varía de un estado a otro en algunos aspectos. El seguro de responsabilidad automovilística es también obligatorio en muchos estados.

Existen también programas para proporcionar seguros cuando no están disponibles en el mercado normal de aseguradoras como son:

- Planes de riesgo asignado de compensación para trabajadores.
- Planes de riesgo automovilístico asignado.
- Planes de propiedad.
- Huracanes.
- Planes para playa.
- Inundaciones.

En materia de tarifas, cada estado conserva la autoridad para reglamentar tasas y formas. La aplicación de dicha autoridad varía de un estado a otro y depende de la clase de negocio de seguros.

3.6.1 TAMAÑO Y ESTRUCTURAS:

En esta sección, presentaremos dos de los indicadores que consideramos son los más significativos dentro del sector. Es de suma importancia el mencionar que de los siguientes indicadores, para los sectores tanto estadounidense como el canadiense, no fue posible encontrar los datos más actuales, es decir, que los datos que se presentan fueron los únicos datos que hubo disponibles dentro de las diferentes instituciones que tienen a su cargo el manejo de tal información, incluyendo en éstas a las propias embajadas de los países a los que hacemos referencia.

3.6.2 PRIMAS EMITIDAS

MILLONES DE DÓLARES			
AÑO	MERCADO MEXICANO	MERCADO NORTEAMERICANO	PORCENTAJE
1985	966.6	190,400.0	0.50 %
1986	895.4	228,100.0	0.40 %
1987	874.0	259,200.0	0.34 %
1988	1,985.0	266,800.0	0.74 %
1989	2,225.1		
1990	2,773.7		

FUENTE: AMIS, Estadísticas, 1992

En este cuadro, como en los subsecuentes referentes a comparaciones con los mercados extranjeros, podemos ver la enorme diferencia que existe entre nuestro mercado y los externos, esta diferencia se debe a muchas causas, cultura, tamaño de población, economía, y hasta política, sin embargo concientes de todos estos factores, es precisamente esta diferencia la que se quiere resaltar para darnos cuenta del tamaño de las compañías que vendrán a asociarse y a establecerse en nuestro país, para ver y analizar las ventajas que se pudieran obtener con ello.

3.6.3 ACTIVOS.

MILLONES DE DÓLARES

AÑO	MERCADO MEXICANO	MERCADO NORTEAMERICANO	PORCENTAJE
1985	2,261.8	1,176,700.0	0.192 %
1986	2,117.3	1,345,500.0	0.157 %
1987	2,103.3	1,503,800.0	0.140 %
1988	3,484.7	1,680,500.0	0.207 %
1989	3,939.2		
1990	4,761.1		

FUENTE: AMIS, Estadisticamis, 1992

3.6.4 BARRERAS EN ESTADOS UNIDOS PARA EL SECTOR MEXICANO.

Hasta ahora, con respecto a la apertura comercial, nos hemos referido tan solo a la posibilidad del establecimiento y la llegada de las compañías extranjeras a nuestro país, sin embargo existe también la posibilidad para nuestro sector, de tratar de introducirse a los mercados extranjeros y poder llegar sobretodo a las poblaciones de hispanos que ahí radican, y para las cuales se puede contar con ventajas competitivas. Pero la legislación de aquel país, varía de estado a estado, lo cual causa ciertas desventajas para nuestro sector para poder entrar a tal mercado, ya que en algunos de estos, se establece un trato preferencial para las aseguradoras canadienses con respecto a las de otros países, y estas medidas existen desde antes del acuerdo comercial firmado entre E.U. y Canadá. Así como esta, existen mas barreras importantes, de las cuales mencionaremos a continuación las que creemos son de mayor relevancia:

La legislación estadounidense excluye, para las aseguradoras extranjeras establecidas en su territorio, los recursos que estas pudiesen tener fuera de este, lo cual constituye de cierta forma una manera de mostrar la solvencia y tamaños de la empresa.

En algunos estados se establece que los administradores de las compañías de seguros que ahí operen, deberán ser ciudadanos y/o residentes norteamericanos, lo que representa una desventaja para los intelectuales mexicanos en tales estados.

En algunos otros estados se exige a los aseguradores extranjeros, que sus fondos de garantía y de capital sean más altos que los del estado anfitrión. También existe el requisito de renovar licencias anualmente solo para los extranjeros, lo cual es un elemento de inseguridad para estos, además de mencionar que en algunas ocasiones se da un exceso y falta de claridad en los requisitos necesarios para el otorgamiento de éstas, y el proceso es demasiado lento.

Una diferencia de gran importancia, es el impedimento para una compañía de seguros para operar daños y vida al mismo tiempo, es decir, solo se podrá operar en un solo ramo de seguro.

En algunos estados existen tarifas fijas para el precio de un seguro, además de la constitución de reservas específicamente para la prevención de quiebras.

En los Estados Unidos no se permite la relación patrimonial entre aseguradoras y bancos, es decir, no se permite la formación de grupos financieros como en nuestro país lo cual constituye una violación al principio de reciprocidad relativa que existe en el texto del TLC.

Existe también otro tipo de práctica discriminatoria de tipo fiscal para los extranjeros al aplicar a estos tarifas mas altas que a los nacionales, por ejemplo, para las operaciones de reaseguro, se aplica una sobretasa del 1% sobre las primas cedidas, esto solo para extranjeros. Y en algunos estados se aplica una sobretasa de impuesto que es del 4% y 1% para las operaciones de daños y vida respectivamente. Tratándose de dividendos se aplicará un 30% sobre dividendos pagados.

Para que una aseguradora pueda operar en algún estado de la Unión Americana, deberá hacerlo primero en los denominados " Puertos de entrada ", lo cual significa que solo algunos estados están dispuestos a autorizar la entrada a una aseguradora extranjera, dichos puertos de entrada son: New York, California, Florida, Michigan, Illinois, Massachusetts y Puerto Rico.

Todos estos factores son barreras de gran importancia que hacen más difícil la posible penetración de nuestro sector en aquel país, sin embargo, se pueden hacer peticiones justas al gobierno norteamericano para el adecuamiento de algunas de sus leyes para dar una mayor oportunidad al sector mexicano, y por lo menos que quede en condiciones similares a las de Canadá.

3.7 ANÁLISIS COMPARATIVO DEL SECTOR MEXICANO EN RELACIÓN CON EL DE CANADÁ

El Mercado Canadiense.

En Canadá existen más de 200 compañías de seguros en operación, excluidas las operaciones gubernamentales de las provincias de Columbia Británica, Saskatchewan, Manitoba y Quebec, así como las operaciones de los gobiernos provinciales.

La población canadiense la integran 27 millones de habitantes y se estima que para el año 2010 serán 33 millones. Los seguros obligatorios son:

1. Los escritos por los programas nacionalizados del gobierno.

- Compensación a trabajadores.
- Seguro médico para cuentas de hospitales y honorarios médicos.
- Pensiones.
- Seguro de desempleo.
- En las provincias de Saskatchewan, Manitoba y Columbia Británica, es obligatorio el seguro automovilístico.
- En la provincia de Quebec es obligatorio el seguro automovilístico de daños físicos.

2. Los escritos por aseguradoras privadas:

- Seguro automovilístico de responsabilidad a terceros.
- Seguro automovilístico de beneficios por accidente.

La principal autoridad en la materia es la Superintendent of Financial Institutions, agencia federal que gobierna a todas las aseguradoras que tienen licencia federal. En Ontario encontramos a la Ontario Insurance Commission que controla las actividades de los aseguradores en sus provincias respectivas y tiene autoridad sobre las condiciones y tasas automovilísticas. Además, casi todas las aseguradoras de vida de este país, pertenecen a la Insurance Bureau of Canada.

En Canadá no hay tarifas establecidas, pero existen controles de precios que se aplican solo a las primas de seguro automovilísticos. Los aseguradores deben entregar tasas en cada una de las oficinas automovilísticas de calificación provinciales y apegarse a las tasas presentadas, y para tal fin existe una oficina de asesoramiento de tasas.

3.7.1 TAMAÑO Y ESTRUCTURAS DE LOS MERCADOS:

3.7.2 PRIMAS EMITIDAS.

MILLONES DE DÓLARES

AÑO	MERCADO MEXICANO	MERCADO CANADIENSE	PORCENTAJE
1989	2,251.1	32,021.8	6.94 %

FUENTE: AMIS, Estadisticamis 1992

3.7.3 ACTIVOS.

MILLONES DE DÓLARES

AÑO	MERCADO MEXICANO	MERCADO CANADIENSE	PORCENTAJE
1985	2,261.8	75,914	2.98 %
1986	2,117.3	83,575	2.53 %
1987	2,103.3	91,141	2.31 %
1988	3,484.7	101,998	3.42 %
1989	3,939.2	113,481	3.47 %
1990	4,761.1		

FUENTE: AMIS, Estadisticamis 1992

3.7.4 BARRERAS EN CANADÁ PARA EL SECTOR MEXICANO.

En Canadá, con diferencia de los Estados Unidos, no existe la población hispana que pudiera representar un mercado potencial para las aseguradoras mexicanas. Cabe mencionar que las compañías canadienses hasta ahora no han mostrado un gran interés por nuestro país, debido a que estas han puesto sus ojos hacia el mercado europeo y el asiático.

Realmente la actividad aseguradora en Canadá, esta mucho mas abierta que la de Estados Unidos, pero esta apertura es solo en las operaciones de daños, ya que para ellos es muy importante que el ramo de vida este totalmente controlado por canadienses, ya que este ramo es el mas estable y también el que genera mas ahorro de largo plazo.

El gobierno canadiense permite el establecimiento de compañías extranjeras, através de adquisición de alguna empresa en operación, ya sea como coinversión o como subsidiaria, y también bajo esta misma modalidad se podrá crear una nueva empresa; o se puede crear una sucursal de una empresa ya existente.

Existen requerimientos de capital para la autorización que se da por operación, y los cuales son 10 millones de dólares canadienses para la de daños, 20 millones para la de vida y 30 millones para fianzas. Además la autorización deberá hacerse a nivel federal, por la recomendación de la Superintendencia de Instituciones Financieras, y también a nivel provincial; tales autorizaciones toman un tiempo no menor a 6 meses.

Para que el gobierno canadiense acepte el establecimiento de una empresa extranjera, esta debe demostrar ser una empresa "madura", y para demostrarlo debe de cumplir con los siguientes requisitos:

Que el valor de sus activos sea de por lo menos 200 millones de dólares canadienses.

Mantener un margen adecuado de activos sobre reservas.

Se deberá demostrar que tal empresa ha tenido durante un periodo de por lo menos 5 años, operaciones exitosas.

La empresa extranjera, deberá hacer depósitos adicionales al capital por 2 millones de dólares canadienses desglosados por ramo, y que van de 50,000 a 200,000 .

Canadá al igual que los Estados Unidos, presenta ciertas diferencias fiscales para los que pretendan el establecimiento en su territorio y que son impuestos provinciales aplicables a las operaciones de Daños y Accidentes y Enfermedades a la tasa del 2% la cual es del 3% en 6 de las 10 provincias

Existe también el requisito de reinvertir las utilidades obtenidas para las sucursales extranjeras, ya que de no hacerlo, son sujetas a un impuesto especial.

Las cesiones que excedan el 75% de los riesgos están prohibidas, ya que esto representa una operación que desvirtúa la calidad de las aseguradoras.

Podemos darnos cuenta que aparentemente no existen tantas barreras como en el caso de los E.U. pero el solo hecho de el requerimiento de capital tan elevado representa una muy grande barrera que solo da oportunidad a las grandes compañías para su establecimiento en territorio canadiense.

IV IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO.

4.1 ACTITUD DE LAS EMPRESAS MEXICANAS ANTE EL TLC.

Las empresas mexicanas de seguros, mediante los organismos que las rigen inspeccionan y regulan, desde el año de 1990, se han dado a la tarea de modificar su estructura en muchos de sus renglones, como lo son el ámbito legal, del cual ya dimos las modificaciones más importantes en el capítulo anterior.

Las empresas como fuerza motriz de nuestra economía han reconocido que el modelo de desarrollo que hasta hace poco tiempo nuestro país definió, siguió y agotó, y que estaba basado en la sustitución de importaciones y en el proteccionismo industrial, lo cual ocasionó un incremento gradual del déficit comercial externo, decaimiento de la recaudación fiscal, y disminución de la producción agrícola, acompañado de un incremento poblacional constante, había llegado a su fin, y que había que dar paso a la modernización de nuestro sistema productivo para volver a crecer. "El nuevo modelo de desarrollo económico en México esta basado en la competitividad internacional. Para afianzar y fortalecer nuestra presencia en los mercados mundiales, estamos inmersos en una profunda transformación de nuestras estructuras." (7)

Esto es lo que puede hacer nuestro sector empresarial, el tratar de ajustarse y modificarse en varios aspectos, con la idea y la convicción de que dichos cambios se están haciendo debido al aumento de competitividad que trae consigo dicho acuerdo, y no se deben, como opinan muchas personas, a exigencias por parte del gobierno norteamericano o canadiense para aceptar venir a establecerse en nuestro país. Existen también opiniones acerca de que la industria mexicana, en general, no podrá competir con la gran industria norteamericana pero, según los representantes de los diferentes sectores productivos del país, esto no es lo que va a ocurrir, es decir, "lo lógico es suponer que las ventajas que cada país ofrece a una actividad productiva determinada son las que decidirán, para cada caso particular en que medida una industria tenderá a ubicarse en México, Canadá o los E.U.A." (8) Por ejemplo, difícilmente podemos en México diseñar o ensamblar aviones comerciales -con o sin acuerdo- pero es previsible que algunos procesos de subensamble, de corte, doblado, soldadura, y ajuste se hagan en México.

(7) Serra Puche Jaime; Memoria TLC, Cuadernos del Senado de la República Tomo I. Ago. 1991 pág. 30
(8) Madrazo Ignacio; Memoria TLC, Cuadernos del Senado de la República Tomo I. Ago. 1991 pág. 93

Sin duda alguna, todas las empresas encontrarán a alguno de los tres países integrantes como el lugar ideal para operar con la mayor eficiencia.

Es decir, la actitud que se ha tomado por parte de las empresas mexicanas en general y por las de seguros en particular ha sido positiva esperando que el gradualismo concertado en el acuerdo sirva para poder hacer los cambios necesarios y permitir al sector su preparación y adecuación para así poder traducir posteriormente la apertura en crecimiento y mejoramiento en todos los niveles, esto para ayudar a nuestro sector, y a todos los consumidores mexicanos de seguros quienes gozarán en un momento determinado de un servicio de inmejorable calidad, y todo esto lo podemos traducir en un mejoramiento de la economía en general.

4.2 NEGOCIACIONES LOGRADAS.

Las negociaciones del sector seguros ante la apertura comercial estuvieron a cargo de las autoridades mexicanas, las cuales elaboraron un esquema en el que se contemplaron dos puntos, uno de ellos fue el definir con precisión los puntos que nos interesaba proteger ante la llegada de capitales y compañías extranjeras, y el otro fue definir aquellos puntos que se podían solicitar a las autoridades extranjeras con el fin de facilitar, cuando llegue el momento, el posible acceso de nuestro mercado en el exterior. Es importante mencionar que en este último punto los logros fueron mínimos, pero no así para el primero, ya que para este se logró hacer valer el Principio de Reciprocidad Relativa a través del otorgamiento de un plazo de 7 años para abrir el mercado asegurador sin ninguna restricción.

A continuación mencionaremos los diferentes plazos que fueron negociados y que se encuentran en el Capítulo XIV Servicios Financieros, el cual se encuentra integrado en la quinta parte. Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Dicho capítulo comprende los artículos 1401 hasta el 1413.

1. El acceso para las aseguradoras extranjeras, al mercado mexicano, sin ningún tipo de restricción, se dará hasta el año 2000, y en el periodo 1994-1999 fueron ya establecidas las formas de acceso que se mencionan a continuación.

2. En el caso de aquellos extranjeros que tengan inversiones hechas antes del mes de Agosto de 1993 en alguna institución de seguros, podrán operar como subsidiarias para 1996 sin restricción alguna.

3. Para aquellos extranjeros que hagan inversiones en instituciones de seguros después de Agosto de 1993 existen las siguientes restricciones:

- a) Inician en 1994 con un máximo de 30% de participación en el capital de la aseguradora mexicana.
- b) El porcentaje señalado se podrá aumentar cada año, hasta alcanzar una participación del 51% en 1998.
- c) Los extranjeros que pretendan constituir una subsidiaria (mayoría de capital extranjero); sin algún antecedente de coinversión en instituciones mexicanas, lo podrán hacer desde 1994 con las siguientes restricciones de mercado:
 - Cada nueva aseguradora podrá tener como participación hasta el 1.5% del mercado total.
 - Este porcentaje aumentara año con año hasta llegar al 12% del mercado en el año de 1999.

Todos los acuerdos logrados se encuentran sustentados sobre la base de respeto a los principios internacionalmente aceptados en materia comercial, y que son los siguientes:

Principio de Trato Nacional.

Consiste en que las tres partes se comprometen a dar, a las instituciones, inversionistas y a sus inversiones, un trato no menos favorable que el otorgado a los nacionales (Art. 1405).

Principio de Nación más Favorecida.

Este es un complemento del principio anterior, y que consiste en que las partes se comprometen a otorgar un trato no menos favorable que al mejor otorgado a las nacionales, a las instituciones, inversionistas y sus inversiones extranjeras. (Art. 1406).

Principio de Reciprocidad.

Este principio resulta un tanto peligroso para el sector nacional, ya que establece que debe de haber tratos iguales en todos los sentidos para las partes negociantes, pero no puede haber trato igual para desiguales por lo que en este renglón se ha considerado el aplicar el Principio de Reciprocidad Relativa, que consiste en liberalizar con un mayor gradualismo y abrir menos tipos de transacciones en el país menos desarrollado.

Principio de Liberación Progresiva.

Este principio nos dice que se debe de dar una liberalización paulatina y ya después el de trato nacional; nos dice también que esta liberalización debe ser acorde al grado de competitividad alcanzado por el mercado local en todos los sentidos.

Principio de Salvaguardias.

Este principio consiste básicamente en dar la protección necesaria a los consumidores nacionales de seguros y fianzas así como garantizar la generación de ahorro por dichas actividades.

Estos principios garantizan que la competencia entre las partes se de en un ambiente en el que no se otorguen ventajas a ninguna de las partes en toda el área comercial.

En lo que respecta a funcionarios de alta dirección, el tratado establece la libertad para que las partes contraten a funcionarios de cualquier nacionalidad para que ocupen dichos puestos.

Cabe mencionar que a partir de Septiembre de 1992, los Actuarios de los tres países, comenzaron a tener acercamientos y reuniones, y en Noviembre del mismo año, los Actuarios mexicanos formamos parte ya, del Consejo de Presidentes de las Asociaciones Actariales de Norteamérica. Lo más importante de esto, es que existe ahora la posibilidad del reconocimiento de los Actuarios de cualquiera de los países participantes en toda el área comercial; ésta propuesta, hecha por el grupo de trabajo integrado por el Colegio Nacional de Actuarios, por México; la American Academy of Actuaries, por Estados Unidos; y el Canadian Institute of Actuaries, por ese país. El grupo desarrolló las siguientes recomendaciones para el desarrollo de sus licencias en dos niveles:

1. Para los Actuarios que deseen desarrollar una actividad relativa a su profesión en alguno de los otros dos países, y que por tal servicio reciba una remuneración económica.
2. Para los Actuarios que quieren realizar algún trabajo en cual necesite de su certificación y firma.

Para el nivel 1

- * Para los Actuarios de México, estos deberán tener su cédula profesional y además deberán pertenecer al Colegio Nacional de Actuarios.
- * Para los Actuarios de Canadá, deben ser miembros del Canadian Institute of Actuaries y haber obtenido la designación de Fellow de ese instituto.
- * Para los Actuarios de Estados Unidos, deben de ser miembros de la American Academy of Actuaries y haber obtenido la designación de Fellow de la Casualty Actuarial Society ó de la Society of Actuaries.

Para el nivel 2.

- * Los requisitos establecidos para el nivel 1.
- * Tener experiencia de 3 años en el área que se pretenda trabajar, y presentar un examen de la especialidad que será aplicado cada año. Así como tener conocimientos locales del país huesped.

Las partes establecen que los motivos de excepción en la aplicación de los compromisos adquiridos con el tratado serán en los siguientes casos y con motivos prudenciales

(Art. 1410):

- Para mantener la seguridad, solidez, integridad o responsabilidad financiera de instituciones o prestadores de servicios financieros transfronterizos.
- Para proteger a a los inversionistas, depositantes, participantes en el mercado financiero y a tenedores o beneficiarios de pólizas o personas acreedoras de obligaciones a cargo de una institución financiera o de un prestador de servicios financieros transfronterizos.
- Para asegurar la integridad y estabilidad del sistema financiero de alguna de las partes.

A fin de evitar barreras no arancelarias, las partes se comprometen a establecer mecanismos de información en medios oficiales, respecto de cualquier medida de aplicación general. (Transparencia Art. 1411)

En materia de solución de controversias se establece seguir el mecanismo general, sin embargo para efectos específicos del sector financiero se hace la creación de un panel integrado por 15 personas, los cuales durarán solo tres años en sus cargos, con posibilidades de ser ratificados. Dichos integrantes del panel deberán cubrir una serie de requisitos acerca de sus conocimientos en la materia.

Sin embargo para las negociaciones existe lo que llamamos reservas, es decir aquellos puntos de la negociación que cada parte no acepta y tiene el derecho de establecer algún mecanismo distinto para apartarse de los acuerdos generales.

Canadá se reserva el limitar el reaseguro cedido al extranjero hasta un máximo del 75% de las primas emitidas.

Estados Unidos no permite a sucursales de aseguradoras extranjeras el proporcionar fianzas de caución para contratos del gobierno de los E.U.A.

Las autoridades financieras de los tres países serán:

La Secretaria de Hacienda y Crédito Publico para México.

The Departament of Finance of Canada para este país.

The Departament of Commerce para los Estados Unidos.

4.3 RETOS Y PERSPECTIVAS.

El reto más importante que tiene el sector asegurador en nuestro país, es el de lograr una mayor penetración entre los mexicanos al mejor precio; el servicio deberá de ser en todos sus casos de una inmejorable calidad para que de esa forma, nuestra gente se encuentre asegurada por nuestras compañías. Para lograr esto, será necesario que las coberturas que se ofrecen por las instituciones sean el resultado de estudios muy a conciencia, y que el desarrollo de nuevos productos, trabajo generalmente realizado por los Actuarios, debe convertirse en una especialización inclusive a nivel académico.

Ya que la globalización del comercio y la creación de bloques económicos es algo que ha ido creciendo con gran rapidez últimamente, es previsible suponer una apertura también con los países de centro y Sudamérica, para que finalmente se logre un comercio libre en todo el continente. Sin embargo esto parece algo muy difícil de lograr debido a las diferencias económicas que existen entre los países. Para dar un parámetro del desigual grado de desarrollo, con referencia al sector seguros, presentamos un cuadro que presenta el consumo de seguros por habitante en algunos países de Latinoamérica:

PAÍS	PRIMAS PER CÁPITA (DÓLARES)
Argentina	105
Chile	87
Panamá	82
México	60
Venezuela	49
Brasil	34
Colombia	25
Perú	15
El Salvador	13
Ecuador	10
Guatemala	9
Honduras	8
Paraguay	8
Bolivia	6

FUENTE: AMIS, Indicadores, 1993

Al respecto podemos esperar que el sector asegurador mexicano, al igual que muchos otros mercados, presente un crecimiento significativo durante los próximos años ya que las empresas que nazcan en este nuevo entorno, son las que alcanzaran su plena madurez en el nuevo siglo.

La especialización es otro de los aspectos que hay que tomar en cuenta para el futuro, ya que a medida que los consumidores tienen mas opciones, se vuelven más exigentes para los productos y servicios que adquieren, por lo que para nuevas aseguradoras, sería conveniente el dedicarse exclusivamente a operar un solo ramo del seguro, como es el caso de la aseguradora QUALITAS que se espera muy pronto comience a ofrecer sus servicios, y cuyos planes de ventas están enfocados principalmente al ramo de automóviles y específicamente al servicio de los particulares, en cuanto a región, su principal objetivo es el Distrito Federal, y por último, ellos piensan tomar en cuenta las características personales y los hábitos de manejo de sus asegurados.

Este es un reto muy importante para las aseguradoras, el proporcionar a sus clientes los productos que estos requieren, para lo que es de suma importancia la especialización que anteriormente mencionamos, y con lo cual no sería extraño que con el tiempo, las aseguradoras mexicanas tuvieran una tendencia a funcionar de manera similar a las de Estados Unidos, en donde se conforman aseguradoras de manera separada para operar vida y daños.

Los retos que tiene que enfrentar nuestro sector ya los hemos mencionado, pero esto es una tarea difícil y que toma tiempo, el cambio de actitud de las compañías y de los asegurados, que es la población de México, no es un trabajo que se logre en poco tiempo, ahora que el Tratado ha entrado en vigor, tenemos que aprovechar este tiempo de la mejor manera posible ya que de otra forma, las compañías extranjeras serían motivo de la desaparición de las nuestras.

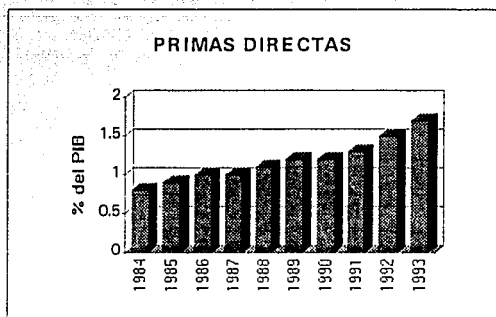
Existen buenas perspectivas para nuestra economía, para nuestro sector financiero y por ende para nuestro sector seguros, el cual debe de aprovechar al máximo la oportunidad que ha tenido de recibir inversión extranjera y además las alianzas con compañías extranjeras, cosa que ya es un hecho para muchas de las compañías mexicanas, y esto debe de reflejarse en promoción de nuevas estrategias de comercialización, aprovechar toda la nueva tecnología e ideas provenientes de mercados más desarrollados que el nuestro, y en una mayor inversión en educación y capacitación de los profesionales del seguro, para que cuando sea el momento en el que se presente una apertura total, se tengan los elementos, y se encuentre nuestro sector en condiciones óptimas.

4.4 EVOLUCIÓN DEL SECTOR EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.

Sin lugar a dudas, lo que hace que el sector asegurador crezca, ya sea el mexicano o cualquier otro, es la penetración que tiene en la población, es decir, mientras a más gente lleguen los servicios del seguro, quiere decir que el sector ha ido creciendo. Este resulta ser el indicador más significativo para medir la evolución del sector, pero claro, no podemos solamente remitirnos tan solo a ver la penetración en la población, tenemos también que considerar otros aspectos como son los económicos, aquí nos referimos al aporte a la economía, y también a su economía interna. Mediante el número de siniestros podemos evaluar en que grado el sector ayuda a resarcir las pérdidas de sus asegurados, etc.

A continuación se presentarán algunas gráficas con los datos que se mencionaron anteriormente, y algunos otros que nos ayudarán a darnos cuenta de la evolución de nuestro sector en los últimos años.

Primeramente tenemos la gráfica, de la penetración del seguro en los últimos diez años:



FUENTE: AMIS, Indicadores, 1993.

Lo que podemos ver en esta gráfica, es que si bien es cierto que las primas representan tan solo el 1.7% del PIB en el año de 1993, también lo es el hecho de que a partir del año de 1990, el sector ha mostrado un mayor dinamismo.

El sector ha crecido en todos sus aspectos, y no solo a nivel emisión de primas, esto lo comprobamos al conocer el crecimiento de sus activos del año 1992 al año 1993, el cual fue de un 9.2%, pasando de 25,514,577 miles de nuevos pesos, a 30,571,472 para el último año. La utilidad neta en estos dos últimos ejercicios se situó en 568,334 para 1992, mostrando un incremento real del 163.7% para el siguiente año siendo esta de 1,644,560 miles de nuevos pesos.

En lo que se refiere a siniestros, el sector pagó en el año de 1991, 5,737 miles de de nuevos pesos (mnp), para el año de 1992, se pago la cantidad de 7,504,354 mnp, y para el año de 1993 el monto ascendió a 7,948,042 mnp.

Es interesante conocer también el monto de las primas directas y no solo lo que representan en el PIB, por lo que a continuación presentamos el cuadro del monto de éstas, pero desde el año de 1982:

AÑO	PRIMAS D.
1982	85,087
1983	148,695
1984	253,982
1985	434,959
1986	825,637
1987	1,990,962
1988	4,536,312
1989	6,142,613
1990	7,706,504
1991	10,716,025
1992	15,064,402
1993	17,911,035

Todos estos datos nos han mostrado que el sector ha crecido de manera importante ultimamente, pero la pregunta es ¿seguirá presentandose tal crecimiento en los años venideros?. La respuesta es incierta, dependiendo mucho del punto de vista con que se vean las cosas, es decir, no se tiene la certeza de lo que va a ocurrir en el futuro, pero lo que si podemos hacer es, mediante el uso de la estadística, poder estimar cifras a futuro y tratar de alguna manera el diagnosticar la situación en los próximos años, lo cual presentaremos en la parte final de este trabajo.

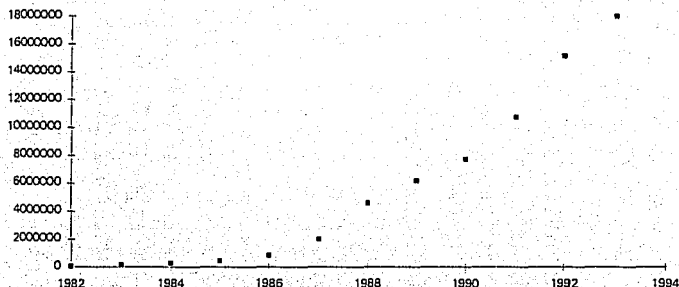
**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

4.5 UTILIZACIÓN DEL MÉTODO ESTADÍSTICO DE PROYECCIÓN, PARA ESTIMACIONES FUTURAS DE CRECIMIENTO DEL MERCADO.

Pues bien, en esta parte vamos a hacer una Regresión Lineal sobre las Primas Directas, dato que conocemos desde el año de 1982. Pero antes de hacer nuestra regresión, tomaremos como base el año de 1982, es decir, que los pesos de los años posteriores al 82, los trasladaremos a ese año, para que sean comparables, ya que de no hacerlo, el crecimiento de las primas podría parecer que ha sido en una forma muy grande.

Primero presentaremos la gráfica que se genera con los siguientes datos de prima directa, para tener una mejor idea de lo que se esta diciendo:

AÑO	PRIMAS D.
1982	85,087
1983	148,695
1984	253,982
1985	434,959
1986	825,637
1987	1,990,962
1988	4,536,312
1989	6,142,613
1990	7,706,504
1991	10,716,025
1992	15,064,402
1993	17,911,035



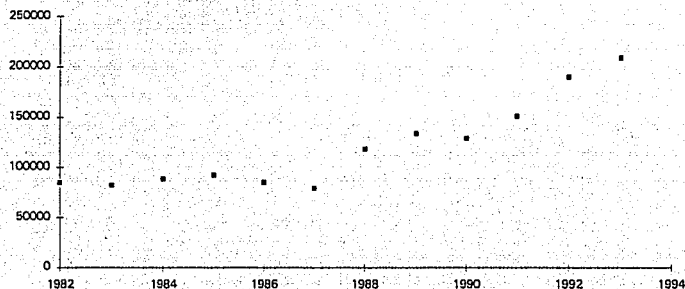
Ahora, vamos a convertir nuestras primas a pesos de 1982, es decir, vamos a deflactar nuestros datos, y lo vamos a hacer de la siguiente forma, si queremos deflactar el valor de las primas del año de 1993, haremos lo siguiente:

$$\frac{\text{PRIMA DIRECTA}}{1 + \text{INFLACIÓN DE 1993}} = \text{PRIMAS DIRECTAS CON VALOR DEFLACTADO AL AÑO DE 1992}$$

y así sucesivamente, es decir, que al valor deflactado para el año de 1992, le aplicaremos la fórmula cambiando solamente el valor de la inflación por el de 1992. El valor de la inflación para cada año se incluye en el anexo No. 1.

Haciendo esta operación para todos y cada uno de los años, se obtubieron los resultados que presentamos en el anexo No. 2 y que resumimos en el siguiente cuadro:

AÑO	PRIMAS DIRECTAS	PRIMAS DEFLACTADAS
1982	85,087	85,087.00
1983	148,695	82,242.81
1984	253,982	88,239.18
1985	434,959	92,312.00
1986	825,637	85,143.91
1987	1,990,962	79,273.43
1988	4,536,312	118,052.77
1989	6,142,613	133,546.43
1990	7,706,504	128,981.48
1991	10,716,025	150,968.81
1992	15,064,402	189,659.82
1993	17,911,035	208,795.13



Como podemos ver, los datos se han suavizado notablemente, y esto nos permite el tratar de ajustarlos a una línea recta, es decir, estamos asumiendo a priori que tienen un comportamiento lineal, lo cual trataremos de probar haciendo una regresión lineal. Para hacer la regresión, nuestro modelo será la ecuación de la recta:

$Y_i = L_1 + L_2(X_i) + e_i$; en donde Y_i será el monto de las primas a futuro.
 L_1, L_2 son constantes, y
 e_i es el residuo o error.

pero para asegurarnos de que la recta a la que vamos a ajustar nuestros datos sea la mejor, esta tiene que cumplir con los siguientes supuestos:

1. Las X 's no tienen error (no son variables aleatorias).

2. Los errores son independientes.

- $\text{cov}(e_i, e_j) = 0$ si i es diferente de j .
- $\text{cov}(e_i, e_j) = \sigma^2$ si $i = j$.

3. $E(e) = 0$

4. $e \sim N(0, \sigma^2)$ " (9).

Una vez estando planteados nuestros supuestos, se hizo la regresión, y el análisis de varianza, utilizando el paquete estadístico SPSS y cuyos resultados se incluyen en el Anexo No. 3.

Como sabemos, el análisis de varianza nos dice que tan bueno es el modelo planteado para poder hacer nuestras proyecciones, mediante los siguientes puntos:

"La prueba F :

Esta F es un estadístico de prueba que es utilizado para explicar la regresión en su conjunto, la cual nos dice mediante una prueba de hipótesis, si es conveniente el hacer la regresión.

La prueba T :

Esta T es un estadístico de prueba que realmente tiene la misma función que el estadístico F, con la diferencia que este hace la prueba para cada uno de los parámetros utilizados.

El coeficiente de Correlación R :

Este coeficiente es utilizado para determinar la relación que existe entre nuestras variables y si estas presentan un comportamiento lineal. " (10).

(9) Seber. Linear Regression Analysis. 1982; pág. 436.

(10) Berenson, Levine; Applied Statistics. 1988; pags.389-392.

Una vez conociendo nuestras pruebas, los parámetros de medición se dan como sigue:

- Si $F = 0$, quiere decir que el modelo está bien explicado por la regresión, que la regresión funciona bien en este caso.
- Si $T = 0$, quiere decir que el modelo en realidad requiere de los parámetros.
- Si R tiende a 1, significa que los datos tienen un comportamiento lineal.

de este análisis, podemos darnos cuenta de que los resultados obtenidos de la "F", la "T" y la "R" nos favorecen haciendo válido nuestro modelo (Ver Anexo 3).

El paso siguiente es revisar los supuestos antes planteados. El supuesto No. 1 nos dice que las X's no deben de tener error, lo cual se cumple de inmediato en nuestro modelo ya que en este eje nosotros hemos planteado el tiempo. Para los supuestos restantes es necesario el uso de las siguientes gráficas:

1. Gráfica de residuos.

Esta gráfica nos dirá si realmente se cumplen los supuestos 2 y 3, para lo cual es necesario que nuestros datos graficados se comporten de manera aleatoria alrededor de cero con lo que se comprueba que los residuos son independientes. Antes de la gráfica presentamos los residuos obtenidos de la regresión.

De la anterior gráfica podemos decir que la dispersión de los residuos se ve de esta forma debido a la falta de un mayor número de datos, con los que se poblaría más la gráfica, permitiendo una mejor apreciación del comportamiento aleatorio de dichos datos.

2. Gráfica de normalidad.

Con esta gráfica se comprueba el supuesto 4, que en realidad es la unión de los supuestos 2 y 3, y que es el supuesto de normalidad. En esta gráfica tenemos en el eje de las X's los residuos observados acumulados, y en el eje de las Y's tenemos los residuos esperados. Dichos residuos, para cumplir con el supuesto de normalidad, tendrán que encontrarse todos en la recta diagonal de la gráfica.

De esta gráfica observamos que aunque los datos no están exactamente sobre la línea, estos están muy cercanos a ella. Quizá si hubiéramos contado con un mayor número de datos históricos (montos de primas directas), se podría haber observado un mejor resultado, pero el hecho de que no se cumpla rigurosamente este supuesto no nos quita confiabilidad en nuestros resultados, es decir, podemos confiar en ellos, ya que como sabemos, una regresión es robusta ante la normal.

Una vez hecho lo anterior, podemos hacer ahora nuestra proyección hasta el año 2000. Esto lo podremos hacer utilizando la información del análisis de varianza y aplicandola al modelo planteado, de manera que recordando nuestro modelo planteado:

$$Y_i = L_1 + L_2 + e_i$$

Revisando el análisis encontramos que los valores para nuestras constantes L_1 y L_2 son: (ver anexo 3)

$$L_1 = -21658577.83$$

$$L_2 = 10957.871434$$

sustituyendo estos valores, tenemos que el monto de primas directas para el año de 1994 disminuye, a pesar de que el análisis de varianza nos dice que el modelo es bueno y puede ser utilizado, lo cual nos llevó a hacer un nuevo análisis llegando a la conclusión de que esto se debe a que resulta muy difícil el tratar de hacer cualquier predicción dentro de una economía tan inestable como lo fué la mexicana en el periodo 1982-1988. Esto se confirma revisando los montos ya deflactados de primas directas, los cuales en dicho periodo presentan variaciones que aumentan y disminuyen.

Esto nos llevó a reducir nuestro análisis solamente al periodo de los años de 1988 a 1993, periodo Salinista en el que regresa la estabilidad a la economía y que también se refleja en los datos deflactados, los cuales a partir de este año, muestran un constante crecimiento.

Haciendo la regresión para tales años, encontramos que los valores de las constantes a sustituir en el modelo son:

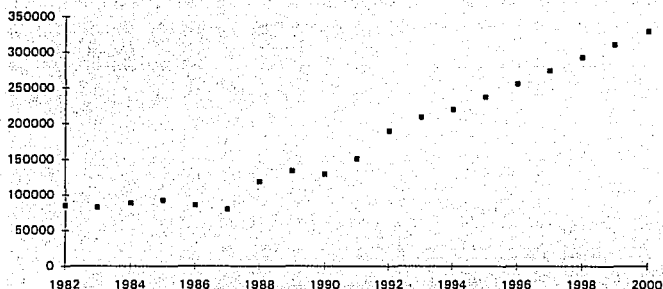
$$L_1 = -36000000$$

$$L_2 = 18401.11$$

sustituyendo estos valores en el modelo, obtuvimos los siguientes resultados:

1994	219404.6
1995	237805.7
1996	256206.8
1997	274607.9
1998	293009.0
1999	311410.2
2000	329811.3

Estos datos, al ser graficados junto con los datos históricos con los que contabamos inicialmente, quedaron de la siguiente forma:



Los resultados nos hablan de un aumento en los montos de primas directas, las cuales esperamos crezcan en un 5.1% para el año de 1994 y un 57.96% al final del año 2000, teniendo un promedio de crecimiento de un 8.2% anual, esto como una cota mínima, ya que recordaremos que a partir del año de 1994 las compañías aseguradoras mexicanas contarán con capitales extranjeros dentro de ellas.

Lo lógico, al inyectar capital en un negocio, cualquiera que este sea, es que este presente un mayor crecimiento. Si aunamos al capital nuevas ideas y tecnología que serían aportados por los nuevos socios de cada compañía, se espera pues un mucho mayor crecimiento dentro de las compañías de seguros de nuestro país, logrando así una mayor penetración a la sociedad en su conjunto, llevando también a ésta todos los beneficios de los que dota el seguro.

CONCLUSIONES

Debido al tipo de apertura negociada dentro del marco del Tratado de Libre Comercio se puede afirmar que el sector asegurador mexicano se verá favorecido en los próximos años, aún cuando los efectos de esta apertura son diversos.

Los principales aspectos de la apertura negociada incluyen el aumento de 1.5 a 12% de participación de mercado permitida a canadienses y estadounidenses, aumentando gradualmente desde 1994 hasta 1999, esto para aquellos extranjeros que pretendan constituirse como subsidiarias (mayoría de capital extranjero), sin algún antecedente de participación en instituciones mexicanas.

Para aquellos extranjeros quienes tengan antecedentes de coinversión con instituciones nacionales, anterior al mes de Agosto de 1993, podrán convertirse en subsidiarias, sin restricción alguna en el año de 1996. En el caso de que dicha coinversión se haya presentado después de Agosto de 1993, podrán iniciar en 1994 con un máximo de participación en el capital del 30%, porcentaje que irá aumentando hasta llegar al 51% en 1998.

La figura legal que utilizarán las aseguradoras canadienses y estadounidenses en México será de subsidiaria. La figura de subsidiaria permite que las aseguradoras de Canadá y los Estados Unidos que operen en México estén regulados por las leyes mexicanas. Sin embargo, al ser subsidiarias dichas compañías, no se verán respaldadas por el capital de la matriz, situación que disminuye de importancia al considerar que las autoridades mexicanas pueden evitar cualquier problema de este tipo al establecer requisitos adecuados de capitalización.

Por otra parte, en el renglón de participación extranjera dentro del capital de las compañías mexicanas, se espera una gran transferencia de tecnología, ya que se ha dado un amplio margen de participación, como ya lo mencionamos anteriormente.

Se espera que este intercambio de tecnología e ideas provenientes del exterior, hará más eficiente el mercado, disminuyendo precios y márgenes, lo que finalmente se traduce en beneficios al consumidor de seguros, de hecho, el volver más eficiente al sector asegurador le reditúa no solo al propio sector, si no también a la economía en general y por ende a toda la población, por las razones que explicamos dentro de este trabajo.

Como se señaló anteriormente, el mercado asegurador mexicano no se ve afectado por prácticas oligopólicas significativas, por lo tanto no resulta tan dañino limitar la apertura. Debido al mucho menor tamaño de las instituciones mexicanas, la protección redundará en la madurez del sistema financiero en general.

Debido al alto costo implícito en la apertura de una nueva aseguradora, además de la limitante de mercado con la que podrán contar, se espera pues solo la presencia de capitales extranjeros en las aseguradoras nacionales, durante los próximos años.

Como conclusión, se espera que las aseguradoras mexicanas se enfrenten a un gran crecimiento, a una mayor competencia que beneficiará tanto a éstas como al público en general. Así como también, podemos decir, que las compañías pequeñas sin inversión extranjera y con tecnología anticuada tenderán a desaparecer en el corto plazo.

Se espera también la expansión del negocio asegurador en México ya que su penetración en la economía, como ya se mencionó anteriormente, se encuentra muy por debajo de la penetración de sus similares en países desarrollados y de países en vías de desarrollo.

Al expandirse se espera ver que aumenten las sucursales, incorporando más capital físico al aumentar la inversión en tecnología, llegándose a tener más sucursales con menos empleados por sucursal que sin embargo puedan realizar más operaciones cada uno disminuyendo así los costos de operación.

En general, el sistema asegurador mexicano no se verá en dificultades importantes con la apertura. Se va a volver más eficiente por la competencia y se va a presentar una mayor expansión.

ANEXO I

- TABLA DE INFLACIÓN

TABLA DE INFLACIÓN

AÑO	INFLACIÓN
1982	98.8%
1983	80.8%
1984	59.2%
1985	63.7%
1986	105.8%
1987	159.2%
1988	53.0%
1989	19.7%
1990	29.9%
1991	18.8%
1992	11.9%
1993	0.8%

ANEXO II

- TABLA DE DEFLACTACIÓN

ANEXO III

- REGRESIÓN SOBRE PRIMAS DIRECTAS.
- ANÁLISIS DE VARIANZA.
- TABLA DE RESIDUOS.
- GRÁFICAS DE COMPROBACIÓN DE SUPUESTOS.
 - Gráfica de residuos.
 - Gráfica de normalidad.

***** MULTIPLE REGRESSION *****

Listwise Deletion of Missing Data

Equation Number 1 Dependent Variable PRIMAS

Block Number 1 Method Enter AÑOS

Variable(s) Entered on Step Number

1 AÑO

Multiple R .89877
R Square .80778
Adjusted R Square .78856
Standard Error 20213.62153

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	17170717328.70370	17170717328.7037
Residual	10	4085904955.54033	408590495.55403

F = 42.02427 Signif F = .0001

----- Variables in the Equation -----

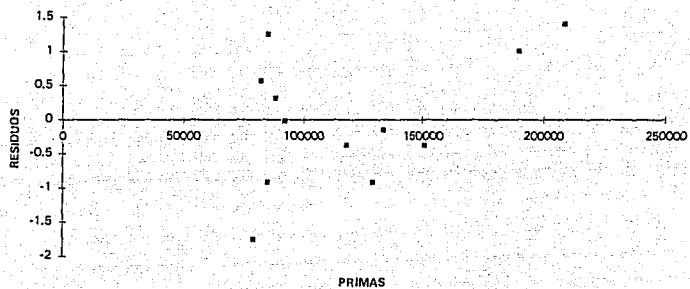
Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
AÑO	10957.871434	1690.347950	.898767	6.483	.0001
(Constant)	-21658577.83	3359571.618		-6.447	.0001

End Block Number 1 All requested variables entered.

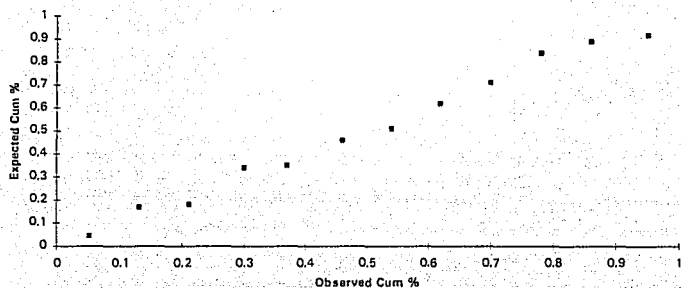
TABLA DE RESIDUOS.

AÑO	PRIMAS	RESIDUOS
1982	85087.00	1.24489
1983	82242.81	.56208
1984	88239.18	.31662
1985	92312.00	-.02399
1986	85143.91	-.92071
1987	79273.43	-1.75324
1988	118052.8	-.37687
1989	133546.4	-.15247
1990	128981.5	-.92041
1991	150968.8	-.37477
1992	189659.8	.99724
1993	208792.1	1.40164

GRÁFICA DE RESIDUOS



GRÁFICA DE NORMALIDAD



BIBLIOGRAFÍA

1. NAFINSA. La Economía Mexicana en Cifras, 1991; 12a. Edición.
2. INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1988-1991
Tomos I, II y III.
3. AMIS. Reformas a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.
4. CNSF. Actualidad en Seguros y Fianzas; 1991
5. REVISTA " Sigma, Swiss Reinsurance Company " No. 12; 1991
Estadísticas Financieras Internacionales, FMI.
6. AMIS. Seguros, El TLC Retos y Perspectivas; 1991
7. CNSF. Síntesis Empresarial del Sector Asegurador. Publicación Trimestral; Dic 1993.
8. CNSF. Comportamiento del Sistema Asegurador Mexicano; Dic. 1993.
9. AMIS. El Seguro Mexicano, Indicadores 1993.
10. AMIS. Programa de Mejoramiento de la Productividad de la Industria Aseguradora.
Informe de Avances, 1992.
11. GPO. NACIONAL PROVINCIAL. Riesgos y Campos Generales del Seguro.
Sistema Integral de Capacitación, 1991
12. SENADO DE LA REPÚBLICA. Memoria TLC. Cuadernos Del Senado
Tomos I y II. Agosto, 1991
13. AMIS, ACAM, AMASFAC. México, Estados Unidos y Canadá. Sector Seguros
Posición del Sector Asegurador Ante las Negociaciones
del TLC. Agosto, 1992.

14. AMIS. Panorama de la Actividad Aseguradora en México (1984-1991); Junio 1992.
15. FIDES. El Seguro Iberoamericano en Cifras; 1990.
16. CNSF. Anuario Estadístico de Seguros. 1990, 1991 y 1992.
17. CANACO. El Papel del Seguro en el Comercio Exterior; 1994.
18. BANCO DE MÉXICO. Indicadores Económicos, Varias Fechas.
19. NAFINSA. Revista "El Mercado de Valores", Sección TLC. Varias Fechas.
20. SEBER. Lineal Regression Analysis. 1982; Jhon Wiley and Sons, N.Y.
21. BERENSON, LEVINE, RINDSKOPF. Applied Statistics. 1988; Prentice Hall.
22. COLEGIO NACIONAL DE ACTUARIOS. La Actuaria dentro del TLC; Informe, 1994.