318502

UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL

ESCUELA DE ADMINISTRACION

9
2ej

TENDENCIAS Y EXPECTATIVAS A CORTO PLAZO DEL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO CON MOTIVO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LIC. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

P R E S E N T A

ALEJANDRO MARTOS ARRIOJA

MEXICO, D.F. **1992**

Universidad Nacional Autónoma de México
UNAM
Biblioteca Central
Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

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.

INDICE

TENDENCIAS Y EXPECTATIVAS A CORTO PLAZO DEL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO CON MOTIVO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

	Pág.
INTRODUCCION	... 1
CAPITULO I	
ANTECEDENTES, EVOLUCION Y EXTADO ACTUAL DEL PROBLEMA	... 4
1.1 Los Retos ante el TLC	... 5
1.2 Los Retos en General	... 5
1.3 Situación y Perspectivas de las Negociaciones del TLC en Materia de Servicios Financieros y Seguros	... 6
1.4 Efectos en el Mercado de Seguros Mexicano por la Apertura a la Competencia Internacional	... 6
1.5 La Preparación del Mercado Asegurador para la Apertura	... 9
1.6 Grado de Apertura del Sector	...10
1.7 Consideraciones sobre una Mayor Apertura del Sector Asegurador	...10
1.8 Cobertura del Mercado Asegurador y Perspectivas	...10
1.9 Modificaciones Recientes al Marco Regulatorio	...11
1.10 Efectos de la Desregulación Financiera de México en las Compañías de Seguros, Brokers y Asegurados	...12
1.11 Competitividad	...12
1.12 La Educación: Piedra Angular de la Competitividad	... 13

CAPITULO II
LOS ASPECTOS ECONOMICOS DE LA
ACTIVIDAD ASEGURADORA ...14
2.1 La Oferta de Seguros ...15
2.2 La Demanda de Seguros ...22
2.3 Marco Regulatorio ... 23

CAPITULO III

EL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO ...27
3.1 Comportamiento del Sector 1985-1990 ...30
3.2 El Sector Asegurador por Tamaño de Empresa ...39
3.3 Comparaciones Nacionales ...45
3.4 Comparaciones Internacionales ...48

CAPITULO IV
EL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO ANTE EL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO ...56
4.1 Sobre el Comercio Internacional de Seguros ...56
4.2 Sobre la Regulación del Sector ...59
4.3 Sobre la Posición del Sector Asegurador Mexicano
ante el TLC ...64
4.4 Sobre la Apertura del Mercado Mexicano ...66
4.5 Sobre la Apertura de los Mercados de Estados
Unidos y Canadá ...71

CONCLUSIONES ...73

BIBLIOGRAFIA ...75

INTRODUCCION

Con la nueva apertura comercial entre México, Estados Unidos de América y Canadá, se fomentará el intercambio comercial de productos y servicios, que se dará a través de un proceso paulatino, afectando en su momento a los diversos sectores económicos del país.

Muchas conjeturas se han hecho con respecto a los efectos que el Tratado de Libre Comercio (TCL) causará en los distintos sectores de la economía, pero aún quedan innumerables incógnitas de lo que realmente sucederá. Es por esto que impera la necesidad de realizar investigaciones en sectores económicos específicos de los efectos que tendrá el TLC.

Por lo anteriormente mencionado y atendiendo a intereses personales, esta investigación tiene como finalidad el despejar algunas incógnitas, que con motivo del TLC se han generado en el Sector Asegurador Mexicano.

Actualmente el sector asegurador se encuentra en una situación de impreparación para afrontar el reto de una apertura comercial, la cual puede traer consecuencias insospechadas si no se actúa con cautela y se entra en una etapa de capacitación de emergencia, que permita al mercado asegurador enfrentar adecuadamente y sin efectos catastróficos, todo lo relacionado a esta situación de apertura.

Es necesario encontrar los elementos adecuados de capacitación y competitividad que permitan al sector asegurador lograr vencer los retos a los que se enfrenta.

Debido al entorno de incertidumbre ante el TLC, en el que se encuentra este sector, esta investigación tiene como *objetivo general* el recopilar datos bibliográficos, analizarlos y presentar información útil, acerca de los efectos que causará el TCL en el sector asegurador mexicano.

Por otra parte, el *objetivo específico* que persigue esta investigación, es el encontrar los elementos determinantes que necesita el sector asegurador para enfrentar la apertura comercial.

La *hipótesis* planteada y que se pretende constatar por medio de esta investigación es:

"La regulación doméstica en seguros sufrirá grandes cambios en el corto plazo debido a los acuerdos internacionales."

A - Variable independiente - Regulación doméstica
B - Variable dependiente - Acuerdos internacionales

Se considera, que dentro de los sectores que conforman el sistema financiero mexicano, el sector asegurador merece especial atención por el destacado papel que desempeña en la economía, que que los seguros permiten que los agentes económicos diversifiquen los riesgos que enfrentan.

Esta investigación presenta una descripción del sector asegurador y se detalla el estado actual de la actividad en nuestro país, analizando el tipo de seguros que se ofrecen y las compañías que los otorgan. Asimismo se discuten los costos y beneficios que podemos esperar por una mayor apertura del sector, y se presenta la posición negociadora que consideramos beneficiaría en mayor medida a nuestro país.

Primeramente se presenta un marco general de la situación del sector, pasando a hacer consideraciones económicas sobre la actividad aseguradora; más adelante se describe al sector mexicano y se realizan algunas comparaciones internacionales y por último se analiza la apertura del sector mexicano con motivo del TLC.

Capítulo I

ANTECEDENTES, EVOLUCION Y ESTADO ACTUAL DEL PROBLEMA

Hace ya algunos años, se contempló la idea de un tratado de libre comercio para sanear la economía mexicana, pero no fue sino hasta la presente administración que dicho tatado pasó a ser una realidad.

El TLC evoluciona en forma paulatina afectando, en su momento, a los distintos sectores de la economía; actualmente se están realizando diversas transacciones para dar inicio a este tratado. Estas transacciones son un proceso lento y delicado, ya que son muchos los factores implicados y es imposible incorporar a todos los sectores al mismo tiempo.

A raíz del TLC en el sector asegurador mexicano, se han realizado investigaciones en diversas áreas acerca de lo que ocurrirá con el TLC, pero ésto no es suficiente por que aún existen muchas interrogantes, haciéndose necesario el realizar un mayor número de investigaciones.

En este capítulo se hace una mención general de los retos, situaciones actuales de legislación y apertura, así como de preparación ante el TLC.

1.1 Los Retos ante el TLC

El TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, que entrará en vigor a partir de 1992, implicará para la economía mexicana una transformación estructural.

El principal reto de la economía mexicana ante el TLC es el lograr un comercio más libre con los países del norte. Ello implica enfrentar, y superar, los obstáculos que imponen las barreras arancelarias y no arancelarias, las cuotas de importación, la deficiente investigación de prácticas desleales, así como las legislaciones, tanto comerciales como no comerciales, que funcionan como obstáculos impuestos a las exportaciones y como impedimento real para un comercio verdaderamente libre.

Superar tales obstáculos se logrará por medio de las negociaciones que se establezcan entre los representantes de los gobiernos involucrados, dependiendo el resultado final de la fuerza relativa de cada una de las partes contratantes del tratado.

1.2 Los Retos en General

Superar los retos que impone el TLC, se logrará por medio de las negociaciones que se establezcan entre los representantes de los gobiernos involucrados, dependiendo el resultado final de la fuerza relativa de cada una de las partes. Sin embargo, no todo dependerá de estas negociaciones: para lograr un comercio exterior verdaderamente libre, no sólo es necesario eliminar los obstáculos proteccionistas que imponen los gobiernos.

1.3 Situación y Perspectivas de las Negociaciones del TLC en Materia de Servicios Financieros y Seguros

Al incrementarse el comercio intrarregional se ampliará el movimiento de capitales.

Los servicios financieros requieren trato aparte porque cualquier inestabilidad del sector tiene un impacto potencial sobre la seguridad de los ahorros del público y sobre la liquidez del sistema de pagos. Esta diferencia de los servicios financieros no significa que la región no se beneficiará de su liberalización, sino que se tienen que considerar las características específicas del sector. Una liberalización bien realizada puede darle a los oferentes y demandantes de fondos un menú más amplio de servicios financieros.

1.4 Efectos en el Mercado de Seguros Mexicano por la Apertura a la Competencia Internacional

En muchas de las grandes corporaciones de los Estados Unidos, el área de administración de riesgos reporta a los directores de finanzas de las empresas, y a veces a los directores generales de las mismas, ya que una demanda multimillonaria en ese país por concepto de responsabilidad civil, puede poner en riesgo la salud financiera de cualquier empresa.

Es por esto que aquí se analiza como la desregulación financiera y la globalización de la economía mexicana afecta a las diversas partes que se ven involucradas en el área de seguros como son: los administradores de riesgos, los brokers, los ajustadores y las compañías de seguros.

- Desde el punto de vista de administración de riesgos:

A partir de los programas contra todo riesgo (ofrecidos por los corredores de reaseguro internacional) el área de administración de riesgos logró tener control sobre las compañías y brokers.

Antes que existiera este tipo de programas, existían muchos problemas, principalmente por que se contaba con diversas cotizaciones y no se estaba seguro de que éstas fueran las óptimas.

La existencia de estos programes presiona a las compañías mexicanas a ofrecer mayores coberturas a menor costo.

- Desde el punto de vista de agentes y brokers:

La competencia internacional hará que los agentes y brokers se reduzcan por las siguientes razones:

a) La reducción general en las primas netas en algunos ramos.

b) La nueva ley de seguros que permite a los aseguradores negociar las comisiones en cada póliza directamente con la compañía aseguradora.

Por lo anterior se reducirá substancialmente el ingreso a través de las comisiones pagadas a los agentes y brokers.

Se piensa que algunos agentes y brokers saldrán adelante. Otros brokers pequeños se asociarán para ser más eficientes y competitivos.

Algunos se fusionarán para sobrevivir y otros saldrán del negocio debido a las bajas comisiones generadas por sus cuentas.

- Desde el punto de vista de los ajustadores:

Se ha creado un nuevo método de ajuste; esta nueva tendencia forza a los ajustadores a involucrarse más en las reclamaciones conjunto con los administradores de riesgos.

Los ajustadores deben estar más preparados para comunicarse mejor y así convencer a los reaseguradores y al ajustador internacional.

El proceso de ajuste ha sido simplificado con la estimación de pérdida realizada. Esto evita tener discusiones posteriores sobre exclusiones en los seguros.

- Desde el punto de vista de las compañías de seguros locales:

En México existen muchas compañías aseguradoras pequeñas y medianas, las cuales no cuentan con la fuerza financiera ni la infraestructura requerida para trabajar en este nuevo ambiente. Esto forzará a algunas compañías a asociarse y a otras a desaparecer.

Cada compañía determinará sus propias tarifas con base en las tablas actuariales estableciads, por lo que la mayoría de las tarifas serán de tasas similares, en cualquier parte del mundo.

Estos cambios en la ley forzarán a las compañías de seguros locales a ser más eficientes, a contratar mejor personal y a contar con mejores sistemas de información.

1.5 La Preparación del Mercado Asegurador para la Apertura

A partir de la nueva administración se puso en marcha el proceso de apertura de nuestra economía, de la cual no quedó excluido el sector asegurador, proceso que se puso en marcha el pasado 24 de julio de 1990.

Con la introducción de nuevas regulaciones en el manejo de los diferentes ramos del seguro, efectuadas por la superintendencia bancaria. Estas regulaciones en esencia dieron libertad de tarifación a algunos ramos que se mantenían controlados y se introdujeron nuevas reglas para determinar lo relativo al margen de solvencia de las compañías de seguro.

Si bien es cierto que existían rumores sobre la puesta en práctica de estas medidas, la verdad es que el mercado no se hallaba preparado para absorberlas; de la misma manera como otros sectores de la economía, tales como la industria, tampoco se encontraban dispuestos para enfrentar la apertura.

Esta impreparación del sector asegurador puede traer consecuencias insospechadas si no se actúa con mesura y se entra en un periodo emergente de capacitación.

1.6 Grado de Apertura del Sector

Debido al cambio legal de permitir la inversión extranjera en el capital social de las aseguradoras por un porcentaje no mayor al 49%, la inversión extranjera aumentó considerablemente.

Por ésto, resulta conveniente destacar que el sector asegurador es, junto con arrendadores y empresas de factoraje financieras, el más abierto a la inversión extranjera del sector financiero mexicano.

1.7 Consideraciones sobre una Mayor Apertura del Sector Asegurador

Con la firma del TLC se dará necesariamente una mayor apertura del sector, al menos para las aseguradoras de nuestros futuros socios comerciales. Por ésto, resulta conveniente comparar a los sectores de México, Estados Unidos y Canadá.

1.8 Cobertura del Mercado Asegurador y Perspectivas

Actualmente existen muchas maneras de cubrir el mercado de seguros. La forma más tradicional, ha sido por medio de los agentes de seguros, quienes a través de esfuerzos individuales buscan clientes en oficinas, clubes, casas, etc. Este es un método de distribución muy importante, pero no puede considerarse como el único camino que existe. Por ello, es conveniente encontrar otros mecanismos, que permitan llegar el seguro de manera masiva a los potenciales asegurados.

Algunos de estos mecanismos ya están siendo explorados como es el que, a través de tarjetas de crédito se haga llegar el seguro. Asimismo, los bancos forman parte de un nuevo mecanismo en el mercado. Durante muchos años tuvieron la prohibición de poder distribuir el seguro. Ahora, con la integración de los grupos financieros y con la privatización de los mismos, se convertirán en un mecanismo de distribución muy importante.

1.9 Modificaciones Recientes al Marco Regulatorio

Los cambios más importantes de la ley en materia de seguros en enero de 1990 fueron los siguientes:

- Con el propósito de eliminar barreras de entrada e inducir una sola competencia, se substituyó el requisito 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 aseguradoras.

- Para incentivar la creatividad del sector y analizar sus posibilidades de venta de sus productos, se desreguló la fijación de las primas de tarifa.

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

- Para incentivar una mayor competencia, se eliminó el requisito de autorización previa para el establecimiento y clausura de cualquier clase de oficinas en el país.

- Para proteger a los usuarios de seguros y fianzas se creó la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

1.10 Efectos de la Desregulación Financiera de México en las Compañías de Seguros, Brokers y Asegurados

Con la globalización de la economía mexicana, las compañías de seguros y brokers tendrán que ajustarse a las nuevas tendencias del mercado si quieren permanecer en el negocio. Los brokers tendrán que ser más eficientes y competitivos en costos si quieren sobrevivir. Además, tendrán que dar un valor agregado a sus clientes.

Las compañías mexicanas de seguros se verán forzadas a ser más eficientes, al penetrar en nuevos mercados, contratar mejor personal y reducir masivamente mano de obra. Este es el camino, si quieren alcanzar precios competitivos en los diversos ramos del mercado internacional de seguros, con márgenes razonables de contribución.

1.11 Competitividad

El término competitividad implica más que una penetración en el mercado, que puede resultar fugaz, el buscar un auténtico posicionamiento en el mismo, sobre la base de la total satisfacción de las necesidades de los clientes, en un mercado sobreofertado.

El directivo deberá propiciar una reacción en cadena, mejorando la calidad que desembocará en productividad y ésta en disminución del costo y a su vez en la conquista del mercado.

Se entiende por productividad la medida de la eficiencia del empleo de los recursos para generar bienes o servicios. Este índice se mide por la relación del valor de los resultados con el costo de los insumos.

1.12 La Educación: Piedra Angular de la Competitividad

La educación es el elemento primordial de la competitividad, que en el proceso de cambio y transformación por el que atraviesa el país, consideramos de vital importancia, ya que sin una educación adecuada, con los cambios que se están dando con el TLC y los diversos convenios internacionales, no alcanzaremos la competitividad necesaria para poder participar en igualdad de circunstancias con otros mercados.

Capítulo II

LOS ASPECTOS ECONOMICOS DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA

Los aspectos económicos que inervienen en la actividad aseguradoras son:

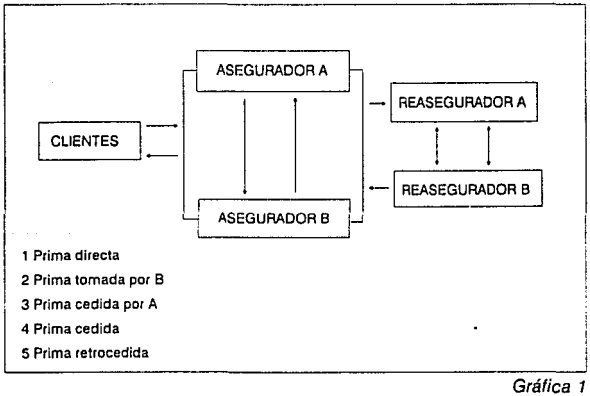
Las empresas aseguradoras y reaseguradoras como oferentes de los servicios, los agentes de seguros como intermediarios en las ventas, economías domésticas, empresas de otros sectores y gobierno, como demandantes de seguros y las autoridades como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), como reguladores de la actividad.

De acuerdo a la naturaleza de los riesgos, los seguros se clasifican en seguros de personas y seguros de daños. Los seguros de personas se subdividen a su vez, en operaciones de vida y de accidentes y enfermedades, en tanto que los de daños en responsabilidad civil y riesgos profesionales, marítimos y transportes, incendio, agrícola, autos, crédito y diversos.

Desde el punto de vista jurídico, el seguro es un contrato mediante el cual una compañía de seguros, a través del pago de una prima, se compromete a realizar un pago contingente al asegurado en caso de ocurrir un siniestro.

2.1 La Oferta de Seguros

Para comprender el funcionamiento de la actividad aseguradora es imprescindible conocer los términos con los que se conocen las distintas operaciones; en la gráfica 1, se muestra la interacción de clientes y agentes de seguros, así como la de aseguradoras y reaseguradoras[1].



Gráfica 1

1 La relación entre cliente y aseguradora, se da a través de agentes de seguros y brokers; los primeros son personas físicas y los segundos personas morales. En esta presentación no se hacen distinciones al respecto.

Los agentes de seguros ponen en contacto a los clientes con las empresas, recibiendo por su intermediación una comisión. Las empresas al cubrir un riesgo emiten un contrato denominado póliza y reciben a cambio lo que se conoce como prima directa, que consiste en el pago por el servicio prestado.

Un cliente al asegurarse transfiere parcial o totalmente la posibilidad de una pérdida económica a la empresa aseguradora. La aseguradora, dependiendo de su tamaño y de la cantidad y tipo de riesgos contratados, cede en reaseguro la parte del riesgo que excede su límite de operación[2]. La parte de los riesgos cedidos se denomina prima cedida, que tiene como contrapartida a la parte del riesgo tomado en reaseguro, que es la prima tomada.

En caso de ocurrir el siniestro, la empresa paga al cliente la suma asegurada. Al monto total comprometido con los clientes se le llama siniestro bruto, y a la parte que le rembolsa el reasegurador, siniestros recuperados. La diferencia resultante entre estos dos nos da los siniestros netos.

Las empresas por su naturaleza, deben constituir reservas técnicas clasificadas en: de riesgos de curso, para obligaciones pendientes, de previsión y especiales.

- La reserva de riesgos en curso consiste en los recursos que las empresas deben constituir para hacer frente a sus obligaciones futuras.

---

2 Una empresa reaseguradora es aquella que no emite prima directa, únicamente toma riesgos de las aseguradoras o de otras reaseguradoras.

- La reserva de obligaciones pendientes de cumplir, es aquella que la institución debe formar para pago de pólizas vencidas por siniestros.

- La reserva de previsión, se constituye para hacer frente a posibles desviaciones en la siniestralidad que pueden implicar erogaciones extraordinarias para la compañía[3].

- Las reservas especiales son aquellas que determine la SHCP cuando a su juicio, sean necesarias para hacer frente a posibles pérdidas u obligaciones presentes o futuras a cargo de las instituciones.

El estado de resultados de una empresa aseguradora, que resume los flujos durante un año, se conforma de la siguiente manera: prima retenida menos incremento en la reserva de riesgos en curso, menos la cobertura por exceso de pérdida, menos el costo de adquisición, menos los siniestros de retención, resulta en la utilidad técnica. A esta última se le restan los costos de operación, a la cual, se le suman los productos financieros y se le restan los incrementos en otras reservas técnicas para llegar a la utilidad antes del ISR y PTU.

Las aseguradoras privadas buscan maximizar los beneficios esperados, para lo cual, como principales variables estratégicas, disponen del precio, el servicio y la diferenciación de productos[4].

Los ingresos de este tipo de empresas provienen de la venta de pólizas y de inversión que realizan de los ingresos descontando los costos de

3 En estas reservas de previsión se incluyen las de riesgos catastróficos, y que se constituyen por la ocurrencia de siniestros mayores tales como los terremotos.

4 Hasta diciembre de 1989 las autoridades autorizaban las tarifas de los distintos servicios, restringiendo la capacidad de las empresas para competir con esta variable.

operación. Los costos consisten en gastos de adquisición (comisiones a agentes), de operación y en las erogacions por siniestros retenidos.

El valor esperado de los beneficios de una empresa será mayor mientras mayor poder de mercado tenga para la fijación de la prima de tarifa; mientras más alto sea el valor esperado de sus productos financieros, menores serán sus costos de operación y adquisición y menor será el valor esperado de los costos por siniestros retenidos[5].

Como en cualquier tipo de industria, la estructura del mercado se determina, en parte, por la estructura de los costos. Para el sector asegurador, los costos dependen no sólo de la tecnología y del precio de los insumos que ésta requiera, sino también del tipo de riesgo y de la frecuencia con que éste presente siniestralidad.

A mayor frecuencia de ocurrencia de siniestro de un riesgo, mayor siniestralidad y a mejor selección de riesgos y mejores políticas de prevención menor siniestralidad[6].

En lo que respecta al costo de adquisición, éste dependerá de la facilidad con que las aseguradoras puedan vender de manera directa los seguros, eliminando el poder de mercado de los agentes o intermediarios.

---

5 El valor esperado de los siniestros retenidos depende del número de asegurados y de la frecuencia de los siniestros.

6 Como el ejemplo de políticas de prevención podemos mencionar las restricciones que actualmente tiene Seguros Olmeca en el ramo de autos.

Al igual que otras empresas financieras, las aseguradoras emplean un gran número de empleados y de sistemas de cómputo. Por consiguiente, el costo de operación está determinado en gran medida por las remuneraciones al personal y por las erogaciones para equipo de cómputo y de comunicaciones[7].

En lo que se refiere a la constitución de reservas y a su inversión, las empresas enfrentan restricciones impuestas por la autoridad. Asimismo, se les exige a las instituciones un margen de solvencia, debiendo contar con un capital mínimo de garantía[8].

Como se comenta más adelante, existen fallas de mercado que justifican que las autoridades impongan estas restricciones a las compañías. Estas restricciones deben tenerse presentes al analizar el comportamiento de las aseguradoras, puesto que inciden en sus beneficios y en su desarrollo[9].

Un concepto sumamente importante como punto de referencia del grado de competencia que prevalece en el mercado es la prima de suficiencia. Esta prima es igual a la prima de riesgo mas la suma de los costos de adquisición y operación. Su nombre obedece a que de ser la prima de tarifa igual a la de suficiencia, los ingresos de las compañías serían suficientes para sufragar el costo medio total.

---

7 El costo de operación depende de la tecnología existente para combinar los factores productivos

8 El capital mínimo de garantía es el recurso patrimonial de toda aseguradora para respaldar la solvencia ante el volumen de sus operaciones. El 12 de noviembre de 1990 la SHCP emitió las reglas para el cálculo de este capital.

9 A menores restricciones para la formación de reservas y composición de carteras de inversión los productos financieros podrían ser mayores.

El que la prima de tarifa sea igual al de la prima de suficiencia, no implica que el beneficio de las empresas sean iguales a cero. Esto se debe a que una parte importante de los ingresos de las aseguradoras provienen de los productos financieros[10,11].

Los beneficios observados en las empresas serían iguales a cero si la prima de tarifa fuese igual a la prima de suficiencia menos los productos financieros generados.

En un mercado competitivo en equilibirio de largo plazo, las empresas obtendrían beneficios esperados iguales a cero. Esto equivaldría a que la prima de tarifa fuese igual a la de suficiencia menos la máxima reducción que podrían aplicar las empresas por el valor presente esperado de los productos financieros.

Podríamos decir que esta prima sería la mínima que las empresas podrían ofrecer sin incurrir en pérdidas de valor esperado.

La prima de tarifa que cobren las aseguradoras dependerá del grado de competencia: mientras mayor poder de mercado tenga una empresa, mayor será la prima por suma asegurada, pudiéndose dar el caso de que ésta exceda el nivel de la prima de suficiencia.

---

10 El que la prima de tarifa sea igual a la de suficiencia implica que la utilidad de la operación sea igual a cero.

11 Dada la importancia de los productos financieros, el desempeño de las aseguradoras depende en gran medida del desarrollo de otras empresas financieras como casas de bolsa y del entorno macroeconómico que determina plazos y rendimientos.

En lo que respecta a los acervos de las aseguradoras, y dado el carácter especial del seguro, los activos se conforman por las inversiones de las empresas, por el circulante y por el concepto de reaseguradores[12,13].

Los pasivos de las aseguradoras se conforman por las reservas técnicas, por el pasivo circulante, por reaseguradores, por la reserva para jubilación, los fondos de seguro de vida individual y por otros pasivos[14,15].

El capital de las empresas es igual a la suma de capital social pagado, reservas, superávit, resutlados de ejercicios anteriores y resultados en el ejercicio[16,17].

---

12 El activo circulante se compone por caja y bancos, por deudor por prima donde se contabilizan las primas pendientes de pago en el ramo de daños, por primas por cobrar donde se contabilizan las primas pendientes de pago en el ramo de vida.

13 La parte de reaseguradores incluye a los siguientes conceptos: Instituciones de seguros, prima retenida por riesgo tomado, siniestros retenidos por reaseguro tomado, participación de reaseguradores por siniestros pendientes, participación de reaseguradores por riesgos en curso y comisiones por cobrar del reaseguro cedido.

14 El pasivo circulante incluye los siguientes conceptos: Agentes, comisiones por devengar, ajustadores, productos de seguro de vida individual y diversos.

15 Reaseguradores incluye: Instituciones de seguros, prima retenida por reaseguro cedido y comisiones por pagar por reaseguro tomado.

16 Las reservas son la legal y otras.

17 El superávit se divide en dos cuentas, superávit por revaluación de inversiones y superávit por revaluación de inmuebles.

2.2 La Demanda de Seguros

Desde el punto de vista económico, la demanda de los diferentes tipos de seguros está determinada por el tipo de agente económico que demande el servicio y por el tipo de riesgo que representa. Sin embargo, las sumas aseguradas de los distintos riegos siempre dependen del grado de aversión al riesgo, de la probabilidad de ocurrencia de los siniestros, de la varianza del valor del patrimonio afectado y del valor de la prima.

Para los seguros que demandan las economías domésticas, otros elementos presentes en su decisión de adquirir seguros son los niveles de ingreso disponible y riqueza.

La demanda individual de seguros de vida, por sus características de instrumento de ahorro está influenciada, adicionalmente, por el rendimiento (interés) y riesgo de otros activos financieros en los cuales pueda un individuo mantener su riqueza, y por la edad (dado que la probabilidad de muerte o supervivencia cambia con la edad), todo lo demás constante, podemos esperar que mientras mayor sea el rendimiento de otros activos financieros y menor sea la probabilidad de muerte, menor será la suma asegurada.

El bienestar de los clientes está inversamente relacionado con el costo del servicio y de manera directa con la calidad y variedad de los productos. Así todas las medidas encaminadas a aumentar el bienestar de los demandantes de seguros deben considerar sus efectos en las tarifas y la calidad y disponibilidad de los servicios.

2.3 Marco Regulatorio

Las aseguradoras se comprometen mediante el contrato de seguro, a realizar pagos a los clientes, si alguno de los eventos mencionados en la póliza ocurre. Las empresas deben contar con la liquidez y la solvencia necesaria para hacer frente a sus obligaciones.

Pueden darse problemas de liquidez si las reservas están invertidas en instrumentos de larga maduración al momento en que las compañías deban realizar el pago. Por otro lado, pueden presentar problemas de solvencia, debido a una desviación en la siniestralidad y/o si las inversiones realizadas presentan pérdidas, de manera que el capital de las empresas sea insuficiente para sufragar las obligaciones.

En ausencia de un organismo de inspección y vigilancia, los clientes tendrían que vigilar el desempeño de las aseguradoras para que éstas no incurriesen en inversiones excesivamente riesgosas y con poca liquidez, así como para que los productos y las tarifas de los mismos sean técnicamente adecuadas. Claramente esta actividad sería sumamente costosa a nivel individual. Por ésto, la sociedad en su conjunto se beneficia de la existencia de una entidad reguladora.

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) es un órgano desconcentrado de la SHCP que realiza la supervisión y vigilancia de los sectores asegurador y afianzador. Su objetivo es el garantizar a los

usuarios que las aseguradoras operen dentro del marco establecido por las leyes[18].

Las leyes que regulan al sector son:

- Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y
- Ley sobre el Contrato de Seguros

Además, existen reglamentos específicos de cada ramo y el de intermediarios de reaseguros, entre otros.

Existen otras posibles causas que justifican la intervención del estado en el mercado de seguros; destacan dentro de éstas los conocidos problemas de riesgo moral, el de selección adversa de riesgos y el de otro tipo de externalidades.

El problema de riesgo moral se refiere a que un individuo al estar asegurado modifica su comportamiento, pudiendo afectar la ocurrencia de un siniestro. Uno de los ejemplos clásicos para ilustrar este fenómeno, se da cuando los conductores con seguro manejan con menor precaución que los no asegurados, aumentando la frecuencia de la ocurrencia de los siniestros, y el caso de los gastos médicos, donde al reducirse el costo marginal del servicio para el asegurado, éste aumenta la cantidad demandada de los mismos.

---

18 Otra de las misiones de la CNSF es la de promover el desarrollo del seguro y la fianza como instrumentos de protección y garantía, para que un mayor número de mexicanos se beneficien de estos servicios, además de que se genere más ahorro para el financiamiento e inversiones productivas.

El que los asegurados aumenten los costos esperados para las compañías al momento de modificar su conducta, tiene el efecto de aumentar el precio del seguro. Este incremento en la tarifa ocsiona que algunas personas no puedan asegurar sus riesgos, y en un caso extremo puede llevar a que un producto no se ofrezca por su alto costo. En esta situación, podría justificarse algún esquema de seguro obligatorio, o algún tipo de intervención que elimine los incentivos negativos antes descritos[19].

El problema de selección adversa de riesgos consiste en que las compañías no cuentan con información suficiente sobre los asegurados. Este concepto se refiere al caso en que las aseguradoras no pueden identificar a los buenos o malos riesgos.

Al no poder discriminar a los diferentes tipos de riesgos, la empresa interesada de ofrecer el seguro, toma la siniestralidad observada de todos los grupos al determinar su tarifa. Por ésto, puede darse el caso de que un número importante de los buenos riesgos no se asegure por el costo del servicio, e incluso una situación extrema en el que ningún tipo de individuo se asegure.

Cuando se conocen los tipos de riesgos y las empresas pueden discriminar entre ellos, éstas les cobran diferentes tarifas, lo que puede traer como consecuencia que los peores riesgos no se aseguren por el alto costo.

19 Debemos señalar que otra posibilidad para eliminar el problema de riesgo moral es la de los seguros con deducible, mediante los cuales los clientes comparten parte de los gastos en caso de siniestro, lo que equivale a que no se cubra totalmente el riesgo. Por otro lado, se pueden manejar seguros cuyas primas se ajusten a la experiencia individual, castigándose los abusos con incrementos en el precio del seguro.

En los dos casos anteriores podría ser factible que el gobierno actuara en el mercado ofreciendo el seguro. Esta acción se justificará únicamente si con la intervención se da una mayor eficiencia en la actividad económica[20].

El caso de las externalidades tiene que ver, generalmente, para el caso de la actividad aseguradora con el principio de la responsabilidad civil, es decir, cuando un individuo por sus acciones causa daño a un tercero, y debe indemnizar al afectado. Si se diera el caso en el que el monto fijado por la ley sea insuficiente para resarcir de las pérdidas económicas, o en el que el culpable del siniestro no pueda cumplir con sus obligaciones, y si el afectado es incapaz de hacerlo por sus propios medios, la sociedad en su conjunto debe sufragar los gastos. El que no pueda garantizarse que el causante de la externalidad la internalice, justifica la imposición de seguros obligatorios. Un ejemplo de ésto es el seguro obligatorio de automóviles adoptado por varios países[21].

---

20 Por ejemplo, en el seguro agrícola se justifica la existencia de una empresa pública como Agroasemex, dado que a las empresas privadas no les resulta rentable.

21 Otros tipos de seguros obligatorios que pueden justificarse por el fenómeno de una externalidad no internalizada es el de los seguros obligatorios de invalidez, incapacidad y rentas vitalicias.

Capítulo III

EL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO

En México existen 42 compañías de seguros y dos reaseguradoras. De las aseguradoras, 37 son de propiedad privada, 2 son sociedades mutualistas y 3 son empresas públicas.

OPERACIONES Y RAMOS DE LAS INSTITUCIONES DE SEGUROS

INSTITUCIONES	OPERACIONES Y RAMOS 1	2	3	4	5	6	7	8	9
ANGLO MEXICANA DE SEGUROS	X	X	X	X	X		X	X	X
SEGUROS DEL PAIS			X	X	X		X		X
ASEGURADORA CUAUHTEMOC	X	X	X	X	X		X	X	X
METROPOLITANA CIA. DE SEGUROS	X				X				X
ASEGURADORA UNIVERSAL			X	X	X		X		X
CIA. DE SEGUROS VERACRUZANA				X	X				
CIA. MEXICANA DE SEG. DE CREDITO								X	
SEGUROS EL POTOSI	X		X	X	X		X		X
GENERAL DE SEGUROS	X	X	X	X	X		X		X
SEG. ATLANTIDA MULTIBA		X	X	X	X		X		X
LA CONTINENTAL SEGUROS			X	X	X		X	X	X
SEG. INTERAMERICANA INDEP.	X	X	X	X	X		X	X	X
LA LATINOAMERICANA	X	X						X	
LA NACIONAL	X	X	X	X	X		X		X
LA PENINSULAR	X	X	X	X	X		X		X
ORIENTE DE MEXICO	X	X	X	X	X		X	X	X
SEGUROS AMERICA	X	X	X	X	X	X	X		X
SEGUROS AZTECA	X	X	X	X	X		X	X	X
SEGUROS DE MEXICO	X	X	X	X	X	X	X	X	X

OPERACIONES Y RAMOS INSTITUCIONES	1	2	3	4	5	6	7	8	9
SEGUROS ATLAS	X	X	X	X	X		X	X	X
SEGUROS CONSTITUCION	X	X	X	X	X		X		X
SEGUROS CHAPULTEPEC			X	X	X		X		X
SEGUROS OLMECA	X	X	X	X	X		X		X
SEGUROS DEL CENTRO			X	X	X		X		X
SEGUROS DEL PACIFICO		X	X	X	X		X	X	X
SEGUROS EQUITATIVA	X	X	X	X	X		X	X	X
SEGUROS LA COMERCIAL	X	X	X	X	X	X	X	X	X
LA COMERCIAL DE CHIHUAHUA	X		X	X	X	X	X	X	X
IBEROMEX	X	X	X	X	X		X		X
SEGUROS LA PROVINCIAL	X	X	X	X	X		X	X	X
LA REPUBLICA	X	X	X	X	X		X	X	X
LA TERRITORIAL	X	X	X	X	X		X	X	X
SEGUROS MONTERREY	X	X	X	X	X		X	X	X
SEGUROS PROGRESO			X	X	X		X	X	X
PROTECCON MUTUA		X	X	X	X		X	X	X
SEGUROS TEPEYAC	X	X	X	X	X		X	X	X
ASEGURADORA OBRERA	X								
PREVISION OBRERA S.M.	X								
TORREON S.M.					X	X			
REASEGURADORA PATRIA	X	X	X	X	X		X	X	X
REASEGUROS ALIANZA	X	X	X	X	X	X	X	X	X
ASEGURADORA HIDALGO	X	X							
ASEGURADORA MEXICANA		X	X	X	X		X	X	X
AGROASEMEX						X			

FUente: Comision Nacional de Seguros y Fianzas

NOTA: La clave numérica en relación a operaciones y ramos es como sigue:

1.- OPERACIONES DE VIDA
2.- OPERACIONES DE ACCIDENTES Y ENFERMEDADES
3.- Ramo de Responsabilidad Civil y Riesgos Profesionales
4.- Ramo de Marítimo y de Transportes
5.- Ramo de Incendio
6.- Ramo de Agrícola
7.- Ramo de Automóviles
8.- Ramo de Crédito
9.- Diversos

Cuadro 1

Como muestra el cuadro anterior, 2 aseguradoras operan los 9 ramos de seguros, 30 operan vida, 29 accidentes y enfermedades, 35

responsabilidad civil, 35 matítimo y transportes, 24 crédito, 38 incendio, 35 automóviles, 36 diversos y 7 agrícola.

Las empresas que se especializan en algún ramo son las tres públicas, Agroasemex en agrícola, Asemex en daños, Aseguradora Hidalgo en vida, y una privada, la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, que se especializa en crédito[22].

En la actualidad existen 27.5 millones de contratos de seguros. De éstos, 19.9 millones coresponden al ramo de vida, 4.5 millones a accidentes y enfermedades, 2.4 millones a automóviles, 325 mil a diversos, 140 mil a responsabilidad civil, 180 mil a incendio, 18 mil a agrícola y 8 mil a crédito.

Para cuantificar en alguna medida el alcance de la cobertura del número de contratos, podemos señalar que el 26.5% del parque vehicular está protegido por algún tipo de riesgo, lo que equivale aproximadamente a 2,300 000 automóviles, y tomando en cuenta a los posibles beneficiarios de la operación de vida, tenemos una población cubierta de alrededor de 24 millones de mexicanos.

El sector emplea aproximadamente a 73 mil personas, que equivalen al 0.27% de la población económicamente activa del país.

---

22 En los datos que a continuación se presentan, no se incluye Agroasemex, puesto que ésta empezó a operar desde junio de 1990.

A continuación se presenta un análisis más detallado del sector en tres direcciones:

Se describe su evolución en los últimos cinco años, se presenta su estado actual en forma más desagregada y se realizan algunas comparaciones.

3.1 Comportamiento del Sector 1985-1990

En términos reales, las primas directas han aumentado 22% en los últimos cinco años, siendo la tasa de rendimiento anual promedio de alrededor del 4%.

La participación de las primas directas en el PIB ha pasado del 0.9% al 1.3%. Por operación, la relación cambió como sigue: accidentes y enfermedades del 0.02% al 0.10%, vida pasó del 0.23% al 0.47% y daños de 0.76% al 0.79%.

PRIMA TOTAL

OPERACION/RAMO	% PART 1985	% PART 1986	% PART 1987	% PART 1988	% PART 1989	% PART 1990
VIDA	23.10	26.73	29.73	33.21	32.13	34.70
ACC. Y ENFERMEDADES	2.27	2.39	2.66	3.94	5.45	7.28
DAÑOS	74.63	70.88	67.61	62.85	62.42	58.02
RESPONS. CIVIL	2.15	2.23	2.32	1.45	1.28	1.39
MARITIMO Y TRANS	13.03	13.02	13.29	11.11	9.48	7.99
INCENDIO	21.42	22.32	22.46	20.84	17.25	13.70
AGRICOLA	0.09	0.06	0.07	0.10	0.19	0.72
AUTOMOVILES	25.52	19.51	16.94	19.86	26.01	27.02
CREDITO	0.32	0.37	0.43	0.34	0.32	0.35
DIVERSOS	12.11	13.37	12.10	9.15	7.89	6.86
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 2

La composición de cartera, que muestra la participación de cada ramo en el primaje total, para 1990 fue como sigue:

Vida 37%, accidentes y enfermedades 7.5%, responsabilidad civil 1.3%, marítimo y transportes 6.9%, incendio 10.8%, agrícola 0.7%, automóviles 29%, crédito 0.3% y diversos 6.5%.

En el cuadro 2 puede apreciarse como la composición de cartera se ha modificado significativamente. El ramo de vida ha pasado de representar el 23% de la prima total al 34.7%, el de accidentes y enfermedades del 2.2% al 7.2%, y el ramo de daños 74.6% al 58%. Dentro del ramo de daños destacan las operaciones de incendio y automóviles.

En lo que respecta a incendio, su participación dentro del primaje total disminuye a partir del 1987 del 22% al 13.7%. En cuanto a automóviles, en los años de 1986 a 1988 se observa un decremento importante en su participación.

El comportamiento del ramo de incendio contrasta con el de accidentes y enfermedades, y en ambos se explican por las prácticas comerciales que siguen las aseguradoras de vender pólizas paquete de distintos ramos.

Las aseguradoras venden paquetes de seguros de incendio (que incluyen el riesgo de terremoto) con seguros de accidentes y enfermedades. Hasta 1989, estos paquetes tenían la característica de que se cobraba una prima de tarifa en incendio sumamente superior a la

suficiente, y con esta se subsidiaba la reducida prima de accidentes y enfermedades.

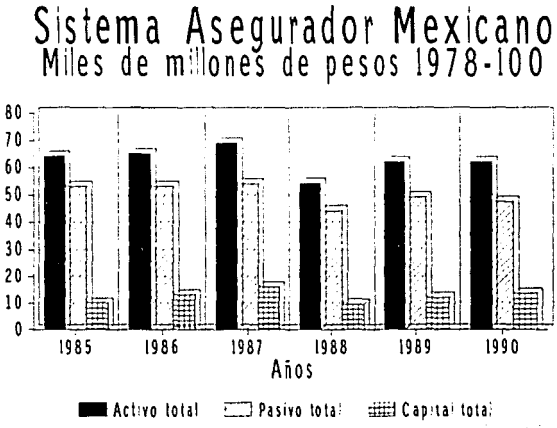
Debido al comportamiento blando en el mercado de reaseguro, los bajos costos de reaseguro a nivel internacional y los rendimientos extraordinarios del seguro de incendio, se desató una guerra de precios en este ramo. La competencia que se dió ha llevado a las compañías a incrementar las primas de accidentes y enfermedades. La reducción en la prima de incendio y el incremento en la de accidentes y enfermedades explica el comportamiento de la participación de estos ramos dentro de las primas totales del mercado.

En cuanto a automóviles, de 1986 a 1988, se observaron reducciones significativas en las primas de tarifa. Este comportamiento se debió, en parte, a lo atractivo que fue este ramo para las compañías, y por los altos productos financieros.

El valor del activo, pasivo y capital para 1990, fue respectivamente, 14,111,429 millones, 10,832,287 millones y 3,279,142 millones en términos reales; el comportamiento del pasivo y el activo ha sido similar; aumentan sostenidamente hasta 1987, decrecen en alrededor de un 29% en 1988 y retoman su tendencia ascendente en los últmos años.

La caída de 1989 obedece a lo que sucedió en el ramo de automóviles, donde después de las reducciones de las primas de tarifa anteriormente mencionada, las compañías se vieron imposibilitadas de revertirlas por el plan de estabilización económica. Asimismo, el costo de las refacciones

de los automóviles se incrementó con lo que aumentó el costo de siniestralidad de las empresas. Ante estos eventos, las aseguradoras optaron, entre otras medidas, por emitir primas semestrales, lo que trajo como consecuencia reducciones en sus reservas en inversiones.



Fuente CNSF

Gráfica 2

En lo que respecta al capital, la reducción de 1988 se explica principalmente por la caida de la bolsa a finales de 1987. No obstante, el invel de capital en 1990 es 50% superior al de 1985.

Dentro del activo, el componente principal son las inversiones que realizaron las aseguradoras. En 1990 alcanzaron un nivel de 9,028,674 millones y su cartera estaba compuesta de la siguente manera:

En valores 5,836,011 millones de pesos de los cuales el 4% estaba invertido en valores del estado, el 14.6% en sociedades nacionales de crédito, y el 26% en instrumentos de instituciones privadas; depósitos en sociedades mercantiles de crédito 895,595 millones; préstamos 555,911 millones y en inversiones inmobiliarias, 1,741,158 millones.

Dentro del pasivo, las reservas técnicas son el elemento principal, y alcanzaron en 1990 un nivel de 7,852,697 millones. La composición era como sigue:

de riesgos en curso 3,739,790 millones, siendo el 46% de vida; de obligaciones pendientes de cumplir 2,203,993 millones y de previsión 1,909,914 millones.

El cuadro tres muestra la retención por ramo en los últimos cinco años. Claramente, se da una mayor retención en los seguros de personas que en los de daños. La mayor retención se da en vida, en accidentes y enfermedades y en automóviles. La menor en crédito, incendio y, para 1990, en agrícola.

PRIMA RETENIDA / PRIMA EMITIDA

OPERACION/RAMO	1985	1986	1987	1988	1989	1990
VIDA	94.70	95.50	96.52	97.02	95.13	95.46
ACC. Y ENFERMEDAD	79.43	83.09	85,56	90.09	91.55	92.27
DAÑOS	57.62	56.84	57.31	60.24	67.94	70.51
RESPONSABILIDAD CIVIL	28.74	28.75	27.39	34.13	47.28	48.88
MARITIMO Y TRANS.	40.78	44.82	46.38	46.36	47.46	45.85
INCENDIO	31.51	32.52	37.47	38.10	40.01	43.23
AGRICOLA	85.91	99.56	99.78	89.98	52.90	17.71
AUTOMOVILES	99.58	99.67	99.70	96.80	99.96	99.47
CREDITO	28.21	27.81	27.90	30.88	29.75	34.68
DIVERSOS	39.20	51.97	53.37	53.10	53.36	51.37
TOTAL	68.68	67.80	69.72	73.63	77.97	80.75

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 3

De 1985 a 1990, la siniestralidad aumentó sostenidamente al igual que los costos de adquisición, y con excepción de 1988, los costos de operación[23,24].

En la tabla 1 se muestra el costo de adquisición a prima directa que enfrenta el mercado. Resaltan el ramo de incendio y automóviles por su alto costo, y los ramos de responsabilidad civil de viajeros y terremoto por su bajo costo.

---

23 En 1990 la composición del costo de adquisición fue: Comisiones por reaseguro cedido 430,849 millones; comisiones por reaseguro tomado 177,834.

24 Para 1990 la composición de los costos de operación fue: Remuneraciones al personal 633,391 millones; gastos generales 558,786 millones; depreciaciones y amortizaciones 53,072 millones y derechos sobre pólizas 5,929 millones.

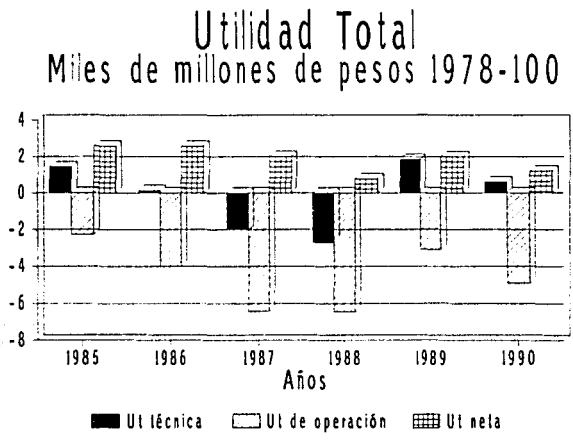
COSTOS DE ADQUISICION A PRIMA DIRECTA
1991

OPERACIONES DE DAÑOS	COMISION
1) INCENDIO	
Edificios y sus contenidos, destinados para oficinas, escuelas (no correccionales), hospitales, sanatorios, consultorios médicos y dentales y habitaciones, así como edificios y sus contenidos destinados a usos diversos que ocupen menos del 10% de la superficie total deplegada de los edificios de los giros antes mencionados, incluyendo los desocupados y deshabitados, en construcción y habitaciones particulares.	30.0%
Edificios y contenidos de:	
a) Riesgos Ordinarios	30.0%
b) Riesgos industriales y comerciales	25.0%
c) Grandes Riesgos	12.5%
Terremotos y/o erupción volcánica	7.5%
2) MARITIMO Y TRANSPORTES	
Carga	24.0%
Cascos, Barcos y Aviones	9.0%
3) AUTOMOVILES	
a) Residentes	
Autos	10.0%
Camiones y Otros Vehículos	8.0%
b) Turistas	
Autos y R.C. Autos y Aviones	30.0%
4) RESPONSABILIDAD CIVIL Y RIESGOS PROFESIONALES	
General	24.0%
Familiar	24.0%
Aviones y Barcos	9.0%
Viajeros	5.0%
Riesgos Profesionales	15.0%
5) AGRICOLA	9.0%
6) DIVERSOS	
Calderas	18.0%
Cristales	15.0%
Robo	24.0%
Objetos Personales	18.0%
Equipo de Contratistas	12.0%
Montaje y Rotura de Maquinaria	12.0%
Interrupción Fílmica	15.0%
Anuncios Luminosos	15.0%
Dinero y Valores	12.0%

OPERACIONES DE VIDA	
Prisma Temporal 20 años	16.0%
Ordinario de Vida 20 años	16.0%
Línea 90 plazo 30 años	15.0%
Plan Líder	17.0%
ACCIDENTES Y ENFERMEDADES	
Seguro Individual	25.0%
Seguro Colectivo	20.0%

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Tabla 1



Fuente: CNSF

Gráfica 3

En la gráfica tres se muestra la trayectoria de las utilidades. En 1985, año del terremoto, las aseguradoras obtuvieron utilidades positivas, dado que el costo del siniestro fue adquirido en su mayoría por las reaseguradoras extranjeras. Una situación similar prevaleció en 1988 con el huracán Gilberto, aunque éste tuvo un mayor impacto para el sector nacional.

Destacan los años de 1987 y 1988, donde la utilidad técnica fue negativa al igual que la de operación. En este período, sin embargo, la utilidad neta fue positiva. Esto se debió a los productos financieros, que alcanzaron niveles sumamente altos en relación a otros años por el alto rendimiento de los activos financieros.

Lo anterior se refleja en la suficiencia de la prima, puesto que la suma de los costos de operación, adquisición y de siniestralidad como proporción de la prima retenida alcanzaron niveles máximos de 108.4%, 122.4% y 119.1% para 1986, 1987 y 1988 respectivamente. En esos años convenía vender los productos por debajo de su costo técnico con el propósito de obtener recursos e invertirlos, así las compañías podían, además de sufragar sus gastos, obtener utilidades positivas.

Para 1989 y 1990 la utilidad técnica vuelve a ser positiva, tendencia que se espera prevalezca ante la caída de las tasas de interés reales y con ésto los productos financieros[25].

25 En 1990 los productos financieros totales fueron iguales a 2,215,030 millones. De este monto, 36.8% corresponden a intereses sobre valores, 3.4% a dividendos sobre acciones, 4.4% a interés.

3.2 El Sector Asegurador por Tamaño de Empresa

En México, tradicionalmente, se agrupa a las empresas en cinco niveles, de acuerdo a su participación en el primaje total del mercado. En el cuadro cuatro se presenta la clasificación de las empresas.

PRIMA EMITIDA POR EMPRESA

	PRIMA EMITIDA	PRIMA EMIT/ TOTAL NIVEL	PRIMA EMIT/ TOTAL MERC.
NIVEL I	6.350.531	100.00	77.35
AMERICA	1.353.303	21.31	16.48
ASEMEX	933.820	14.70	11.37
MONTERREY	906.750	14.28	11.04
MEXICO	789.180	12.43	9.61
PROVINCIAL	780.655	12.29	9.51
COMERCIAL	589.035	9.28	7.17
NACIONAL	506.421	7.97	6.17
HIDALGO	491.357	7.74	5.98
NIVEL II	968.535	100.00	11.80
REPUBLICA	253.619	28.18	3.09
TEPEYAC	252.330	25.05	3.07
INTERAMERICANA	210.102	21.59	2.56
CUAUHTEMOC	83.181	8.59	1.01
OLMECA	71.571	7.39	0.87
AZTECA	84.893	6.70	0.79
GENERAL	50.889	5.25	0.62
NIVEL III	285.052	100.00	3.47
COMERCIAL DE CHIH	69.952	24.54	0.85
ATLAS	55.553	19.49	0.68
TERRITORIAL	38.163	13.74	0.48
EQUITATIVA	36.881	12.94	0.45
ANGLO	24.752	8.68	0.30
ATLANTIDA	20.252	7.10	0.25

sobre depósitos, 0.96% a intereses por préstamos sobre pólizas, 11.1% a intereses sobre otros préstamos, 1.8% a productos netos de inmuebles, 6.2% a recargos sobre primas y 37.6% a utilidad por venta de inversiones.

	PRIMA EMITIDA	PRIMA EMIT/ TOTAL NIVEL	PRIMA EMIT/ TOTAL MERC.
NIVEL IV	257.691	100.00	3.14
OBRERA	41.572	16.30	0.51
LATINO	23.228	9.01	0.28
COMSEC	22.182	8.61	0.27
CONSTITUCION	21.956	8.52	0.27
PREVISION OBRERA	17.553	6.81	0.21
PENINSULAR	16.968	6.58	0.21
CHAPULTEPEC	16.964	6.58	0.21
PROTECCION	16.242	6.30	0.20
CONTINENTAL	14.392	5.58	0.18
PROGRESO	13.452	5.22	0.16
POTOSI	13.258	5.15	0.16
ORIENTE	10.745	4.17	0.14
METROPOLITANA	9.265	3.60	0.11
CENTRO	8.074	3.13	0.10
IBEROMEX	6.578	2.55	0.08
UNIVERSAL	3.640	1.41	0.04
VERACRUZANA	1.078	0.42	0.01
TORREON	0.526	0.20	0.01
NIVEL V	248.392	10.00	4.24
ALIANZA	223.152	64.05	2.72
PATRIA	125.240	35.95	1.53
T O T A L	8.210.251		

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 4

En el primer nivel se agrega a 8 aseguradoras, a 7 en el segundo y tercer niveles, a 18 en el cuarto, y a las dos reaseguradoras en el quinto.

Existe una alta concentración del negocio de seguros. Las empresas del nivel 1 en 1990 el 80% de los activos totales, las del nivel 2 el 10% y las del 3 y 4 el 3% cada grupo. En lo que se refiere a las reservas técnicas, las más grandes, tienen reservas nueve veces mayores a las del segundo

grupo, 30 veces mayores respecto a las del tercero y 32 veces respecto al cuarto. En cuanto a la inversión, las compañías aseguradoras con menor primaje, 17 en número, presentan una inversión equivalente al 4% de la realizada a las 7 empresas del nivel 1.

ESTADO FINANCIERO POR NIVELES, 1990
Millones de pesos

	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV	NIVEL V	TOTAL
ACTIVOS	11,301,081	1,383,771	451,600	476,143	498,833	14,111,428
INVERSIONES	7,582,112	729,,087	243,253	305,738	168,484	9,028,964
PASIVO	8,708,885	1,048,229	320,745	308,812	445,616	10,832,287
RESERV TECN	6,416,715	719,171	215,376	195,012	307,423	7,853,697
CAPITAL	12,592,196	335,542	130,855	167,332	53,217	3,279,142

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 5

ESTADO DE RESULTADOS POR NIVEL, 1990
Millones de pesos

	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV	NIVEL V	TOTAL
PRIMA EMITIDA	6,350,531	968,585	285,052	257,691	348,392	8,210,251
PRIMA RETENIDA	5,340,747	772,116	185,739	198,446	147,397	8,210,251
PRIMA CEDIDA	1,009,784	214,469	99,313	59,245	200,996	1,583,807
*	1,057,611	151,851	17,816	16,864	46,265	1,138,556
**	3,554,645	425,275	94,208	103,726	86,073	4,263,927
UTILIDAD TECNICA	(58,241)	90,580	48,689	46,673	5,666	133,367
***	896,431	183,659	66,451	75,958	16,821	1,239,320
****	(954,672)	(93,079)	(17,762)	(29,285)	(11,155)	(1,105,953)
*****	1,098,795	92,283	32,597	46,653	24,502	1,294,830
UTILIDAD NETA	281,446	(3,879)	10,334	10,602	5,508	304,011

Notas:
* COSTO DE ADQUISICION
** SINIESTROS RETENIDOS
***COSTO DE OPERACION
****UTILIDAD DE OPERACION
*****PRODUCTOS DE INVERSION
Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 6

Del total de las primas emitidas, 77.3% corresponden al nivel 1, 11.8% al 2, 3.4% al 3, 3.1% al 4 y 4.2% al 5.

La mayor retención se observa en las empresas grandes, 84%, y la menor en las reaseguradoras, 42%, siendo la retención del mercado igual al 81%.

PRIMA RETENIDA / EMITIDA
1990

	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV	NIVEL V
VIDA	96.01	92.95	85.09	96.25	71.10
ACC Y ENFERMEDADES	94.09	88.56	83.11	55.29	80.24
DAÑOS	73.96	72.74	60.14	63.48	39.70
RESPONSABILIDAD CIVIL	50.31	57.20	27.27	37.58	33.44
MARITIMO Y TERRESTRE	53.94	30.71	37.14	24.87	20.16
INCENDIO	44.89	38.51	29.29	45.29	45.13
AGRICOLA	23.62	11.32	0.00	100.00	100.00
AUTOMOVILES	99.99	100.00	91.99	100.00	61.52
CREDITO	100.00	100.00	100.00	16.59	94.56
DIVERSOS	51.07	59.19	42.43	40.82	49.95
T O T A L	84.10	78.26	65.16	77.01	42.31

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 7

En cuanto a la retención por ramo y nivel tenemos diferencias importantes entre las empresas de distintos tamaños, como puede observarse en el cuadro 7.

El costo de adquisición del mercado equivale al 17% de la prima retenida, el costo de operación al 19% y la siniestralidad al 65%. Por niveles la relación es como sigue para los diferentes grupos y tipos de costo[26]:

RELACION DE COSTOS A PRIMA RETENIDA, 1990

	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV	NIVEL V
COSTO ADQUISICION/PRIMA RETENIDA	19.8	19.6	9.6	8.5	3.1
COSTO OPERACION/PRIMA RETENIDA	16.8	23.7	35.7	38.3	11.4
SINIESTROS/PRIMA RETENIDA	66.5	55.1	50.1	52.3	58.4

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 8

Los dos primeros niveles, 12 aseguradoras tuvieron un costo de adquisición respecto a prima retenida por arriba del mercado, y los otros 2 niveles significativamente inferiores. El costo de adquisición es el menor como proporción de la prima retenida.

En lo que respecta al costo de operación como proporción de la prima retenida, observamos una tendencia ascendente del nivel 1 al 4, así, para las empresas más grandes, este concepto representó alrededor del 17% de la prima retenida, en tanto que para las pequeñas el 38%.

26 Al igual que para otras empresas multiproducto, para las aseguradoras, el nivel de producto agregado debe expresarse a una misma unidad, generalmente monetaria. La prima retenida, parte importante de los ingresos totales, es la mejor aproximación al nivel de producto. Así, el costo medio de operación, por ejemplo, es igual al costo de operación entre la prima retenida.

En cuanto a las utilidades de las empresas, resalta que la utilidad técnica fue negativa para el nivel 1 y la de operación para todos los niveles[27].

Si comparamos la utilidad neta de las empresas más grandes con la de las más pequeñas tenemos que hay una diferencia de 27 veces a favor de las primeras.

UTILIDAD A PRIMA RETENIDA, 1990

	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV	NIVEL V
UTIL. TECNICA/PRIM RETENIDA	(0.01)	0.12	0.26	0.24	0.04
UTIL. OPERACION/PRIM RETENIDA	(0.18)	(0.12)	(0.10)	(0.15)	(0.08)
UTIL. NETA/PRIMA RETENIDA	0.05	(0.01)	0.06	0.05	0.04

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 9

La utilidad entre la prima retenida representa la diferencia entre el ingreso medio y el costo medio. Como lo muestra el cuadro 7, los márgenes fueron similares para los distintos niveles con la excepción del nivel 2, el único nivel que tuvo pérdidas netas en 1990.

En el cuadro anterior se presenta una medida de rentabilidad, utilidad neta al capital, la de productividad de los insumos fijos, prima retenida a activo fijo, y la productividad por empleado.

---

27 La utilidad neta, en 1990, fue negativa únicamente para las empresas del nivel 2. Esto se debió a que las siete empresas que conforman este nivel, tres experimentaron pérdidas por un monto igual a 22,745 millones de pesos. Las otras cuatro tuvieron una utilidad neta igual a 18,886 millones.

RAZONES FINANCIERAS, 1990

	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV	NIVEL V
UTILIDAD NETA/CAPITAL	0.11	(0.01)	0.08	0.06	0.10
PRIMA RETENIDA/ACTIVO FIJO	0.25	0.03	0.01	0.02	0.01
PRIMA RETENIDA/EMPLEADOS	0.48	2.46	8.55	9.55	131.130

Fuente; Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 10

3.3 Comparaciones Nacionales

En primer término compararemos a las aseguradoras con las casas de bolsa y los bancos nacionales. Posteriormente se presentarán estadísticas comparativas del sector asegurador mexicano con el de otros países, y particularmente con los mercados de Estados Unidos y Canadá.

En lo que respecta a algunas de las compañías financieras nacionales, tenemos que la participación en el PIB para 1990 fue de 1.3% para las aseguradoras y 36.8% para los bancos.

SECTOR FINANCIERO
1990

	ACTIVOS	CAPITAL	UT NETA	# EMPL	# SUCS
ASEGURADORAS	14.111,43	3,279.14	304.08	21284	149
CASAS DE BOLSA	52,478.34	3,535.57	397.74	8797	202*
BANCOS	267,987.00	16,434.00	3,043.00	166724	4482

* datos para 1989

Fuentes:
- Boletín Estadístico de Banca Múltiple Comercial, CNB 1990
- Anuario Financiero de la Bolsa Mexicana de Valores. 1990
- Comportamiento del Sistema Asegurador Mexicano, CNSF 1990

Cuadro 11

El cuadro 11 nos muestra la diferencia en tamaños de los diferentes tipos de instituciones. Claramente, el tamaño de la banca excede el de las otras instituciones.

Los activos de los bancos son 18 veces mayores a los de las aseguradoras y 5 veces a los de casas de bolsa. Respecto al capital, la relación es de 5 y 4.6 veces, respectivamente.

INDICES DE CONCENTRACIONES DE ACTIVOS
SECTOR FINANCIERO
1990

INSTITUCION	HHI	CR5(ACT)
ASEGURADORAS	8.8	56.3
CASAS DE BOLSA	13.93	64.5
BANCOS	14.6	74.8

HHII: Indice de Herfindal-Hirschman
CR5: indice de concentración de las cinco empresas más grandes

Fuentes.
- Boletín Estadístico de Banca Múltiple Comercial, CNB 1990
- Anuario Financiero de la Bolsa Mexicana de Valores, 1990
- Comportamiento deel Sistema Asegurador Mexicano, CNSF 1990

Cuadro 12

El grado de concentración más alto se da en la banca, seguido de las casas de bolsa[28]. No obstante, esto no significa necesariaente que exista

28 Existen diferentes índices para medir la concentración de una industria. Los más frecuentemente utilizados, son el de la concentración de las cinco empresas grandes y el índice de Herfindal - Hirschman. El primero mide la participación de mercado de las cinco empresas más grandes, y el segundo es igual a la suma de las participaciones al cuadrado de todas las empresas.

un mayor grado de competencia en el sector asegurador. De hecho, si definimos el margen para la banca como utilidad neta entre captación total, tenemos que para 1990 el margen de las aseguradoras era 3.3 veces superior al de los bancos.

RAZONES FINANCIERAS

	UT NETA/ ACTIVO	UT NETA/ CAP CONT	UT NETA/ ING TOT
ASEGURADORAS(*)	2.15	9.27	3.43
CASAS DE BOLSA	0.75	11.24	30.86
BANCOS (**)	1.13	18.51	4.29

(*) Ingreso Total incluye: Prima Retenida + Productos Financieros
(**) Ingreso Total incluye: Ing. Financiero + Ing. por Servicios + otros Ingresos + Dividendos.

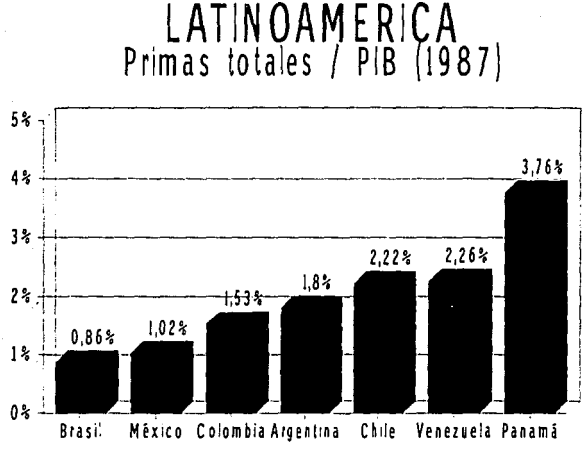
Fuentes:
- Boletín Estadístico de Banca Múltiple Comercial, CNB 1990
- Anuario Financiero de la Bolsa Mexicana de Valores, 1990
- Comportamiento del Sistema Asegurador Mexicano, CNSF 1990

Cuadro 13

El cuadro anterior muestra la rentabilidad de las diferentes instituciones financieras, medida por las razones de utilidad neta a activo y a capital. La primera razón muestra que la rentabilidad de las aseguradoras es la más alta y la segunda que es la más baja. Lo anterior se debe al tamaño de los activos de la banca y casas de bolsa, por lo que se considera que la mejor medida de rentabilidad es la utilidad neta del capital.

3.4 Comparaciones Internacionales

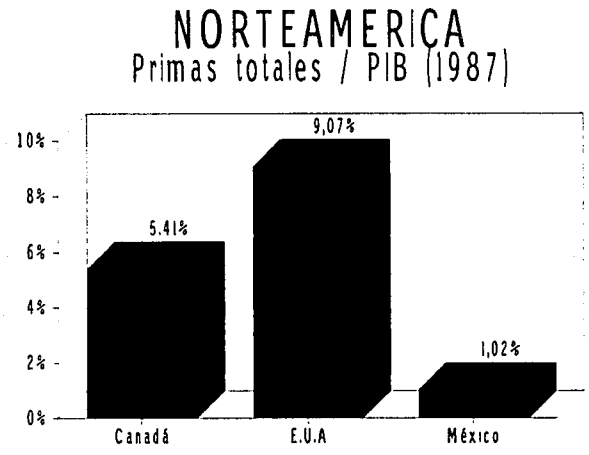
Como puede observarse en la gráfica 4, de los siete países latinoamericanos, de la muestra, México ocupó, en 1987, el sextor lugar en la participación de las primas dentro del producto interno bruto.



Fuente: Revista Versicherungswirtschaft

La menor penetración del seguro en la economía mexicana respecto al de otros países de desarrollo medio se debe en gran parte a la falta de seguros obligatorios en nuestro país.

Por ejemplo, un país que ha experimentado transformaciones importantes en su mercado asegurador es Chile. En ese país se han establecido de manera obligatoria fondos privados de pensiones que incluyen seguros como invalidez o rentas vitalicias. Asimismo, se ha establecido un seguro de automóviles de responsabilidad civil y se ha fomentado la competencia entre aseguradoras nacionales y extranjeras.



Fuente: Revista Verisoherungswirtsohalt

Si comparamos a México con los países de Norteamérica, tenemos en la gráfica 5, que la relación primas totales a PIB de México es ocho veces inferior a la de Estados Unidos y Canadá.

En cuanto a las primas percapita, para 1988 tenemos que en México equivalían a 24.1 dólares, en tanto que para Estados Unidos y Canadá eran de 1751.3 y 1022.7 dólares respectivamente.

COMPARACION INTERNACIONAL
DE ESTADOS DE RESULTADOS
1988

CONCEPTO 1988	MEXICO	CANADA	E.U.A
PRIMAS RETENIDAS	1,620.87	9,776.55	200,000.00
PRODUCTOS FINANCIEROS	623.30	1,694.16	30,000.00
INGRESO TOTAL (1+2)	2,244.17	11,470.71	230,000.00
SINIESTROS RETENIDOS	1,054.48	7,377.92	133,000.00
COSTO DE ADQUISICION	288.48	1,506.46	24,000.00
SALARIOS	143.46	605.35	n.d.
COSTO DE OPERACION	266.74	3,026.73	52,000.00
UTILIDAD DE OPERACION	(414.48)	(628.10)	(9,000.00)
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.	69.02	1,066.06	21,000.00
IMPUESTOS	15.98	220.20	n.d.
UTILIDAD NETA	53.05	845.86	n.d.
TOTAL DE VALORES	104.26	7,207.28	118,000.00
ACTIVO TOTAL	3,491.95	22.328.76	477,000.00

n.d. no disponible
Fuentes:
- México: CNSF
- Canadá: Financial Institutions. Statistics Canada. First Quarter 1990
- E.U.A: Best's Aggregates & Averages. Property & Casualty, 1989

Cuadro 14

El cuadro 14 nos muestra los estados de resultados agregados para México, Estados Unidos y Canadá.

Las primas totales emitidas por Estados Unidos, en 1988, fueron 20.4 veces superiores a las de Canadá y 123.4 veces a las de México. En cuanto a la utilidad antes de impuestos, la del sector canadiense y mexicano fueron equivalentes, respectivamente, al 6.3% y al 1.2% de la de Estados Unidos.

COMPARACION INTERNACIONAL
RAZONES FINANCIERAS
1988

RAZONES	MEXICO	CANADA	E.U.A
C ADQUISICION/PR RETENIDA	17.80	15.41	12.00
SIN RETENIDOS/PR RETENIDA	65.06	75.47	66.50
C OPERACION/PR RETENIDA	16.46	30.96	26.00
C TOTALES/PR RETENIDA	99.31	121.83	104.50
UT ANTES IMPUESTO	4.26	10.90	10.50
C ADQUISICION/C TOTAL	17.92	12.65	11.48
SIN RETENIDOS/C TOTAL	65..51	61.94	63.64
C OPERACION/C TOTAL	16.57	25.41	24.88
C ADQUISICION/INGRESO TOTAL	15.10	13.13	10.43
SIN RETENIDOS/INGRESO TOTAL	55.19	64.32	57.83
C OPERACION/INGRESO TOTAL	13.96	26.39	22.61

Fuentes:
- México: CNSF
- Canadá: Financial Institutions. Statistics Canada. First Quarter 1990
- E.U.A: Best's Aggregates & Averages. Property & Casualty, 1989

Cuadro 15

La estructura de costos de los sectores de los distintos países tuvo las siguientes características:

- El mayor costo de adquisición a prima retenida fue el mexicano y el menor el de Estados Unidos.

- El mayor costo medio de siniestralidad se observó en Canadá y el menor en México.

- Por último, el mayor costo de operación a prima retenida fue el de Canadá y el menor el de México.

El costo total a prima retenida muestra la suficiencia de la prima para todos los ramos y operaciones de los tres países. Unicamente en México fue suficiente la prima en 1988, dándose la menor suficiencia en Canadá[29].

Los resultados anteriormente descritos deben intermpretarse con mucho cuidado, pues no puede concluirse que México es el más eficiente en términos de los costos medios de producción.

Entre las cifras presentadas, las únicas indicativas del grado de eficiencia son las que consideran al costo de adquisición. Esto es así, debido a que el costo de adquisición se determina en base a las comisiones que reciben los agentes por la venta de pólizas, y que estas comisiones no varían con el volumen de ventas sino con el tipo de operación realizada, siendo generalmente, iguales a un porcentaje predeterminado del valor de la prima emitida.

---

29 Lo anterior equivale a decir que el menor costo medio total se observó en nuestro país.

El costo de siniestralidad depende de las características de las mutualidades y puede ser influenciado por las políticas de prevención de siniestro adoptadas por las empresas[30].

Difícilmente México cuenta con tecnologías superiores a las de Canadá y Estados Unidos, por lo que las diferencias observadas en la siniestralidad promedio se explican por características de las mutualidades como son la probabilidad de ocurrencia de los siniestros, su tamaño, sumas aseguradas, etc. Por otra parte, se presenta sólo una observación, 1988, pudiéndose dar el caso de que en Canadá, por ejemplo, se hubiese dado una desviación en la siniestralidad en alguno de los ramos.

En relación al costo de operación, debe tenerse presente que la única forma de medir la eficiencia relativa es con un conocimiento adecuado de las tecnologías adoptadas y de los precios de los insumos. Además, una vez que puedan describirse los costos medios, es decir, como se comportan en función de la prima retenida, se deben comparar los costos de operación para mismos niveles de prima retenida. De lo contrario, pueden obtenerse conclusiones equivocadas.

Por ejemplo, la situación que se presentó en el cuadro 14 pudo darse, en un caso extremo hipotético, en que los tres países tuviesen la misma tecnología y precios de los factores de producción, simplemente por el

---

30 No siempre pueden las empresas influenciar el costo de la siniestralidad. Por ejemplo, en el caso del ramo de vida, las empresas difícilmente pueden afectar las posibilidades de muerte.

hecho de que los niveles de las primas retenidas son distintos, por lo cual se encontrarían en distintos puntos de una curva de costos medios.

COMPARACION ENTRE EMPRESAS

1987

	CIGNA CORP.	PRUDENTIAL CO.	AMERICA	SEGUMEX
Primas emitidas	12863.5	17875	216.99	134.08
Productos Financieros	3464.9	8855	70.22	72.72
Ingresos Totales	16909.3	29019	247.02	175.56
Utilidad	875.7	987	12.62	9.16
Activos Totales	53495.2	140931	383.73	359.20
Capital Contable	2711.4	nd	75.41	179.22
Gtos Operación	3567.3	3718	26.64	28.17

* Datos en miles de millones de dólares
Fuentes: Cuaderno de INformación Financiera, CNSF.
Moody's, 1987

Cuadro 16

RAZONES FINANCIERAS

1987

	CIGNA CORP.	PRUDENTIAL CO.	AMERICA	SEGUMEX
Gtos. Operación/Primas	27.73	20.8	12.28	21.01
Gtos Operación/Activos	6.67	2.64	6.94	7.84
Gtos Operación/Cap Cont	131.57	nd	35.33	15.72
Gtos Operación/Ing Tot	21.1	12.81	10.78	16.04
Utilidad/Primas	6.81	5.52	5.82	6.83
Utilidad/Activos	1.64	0.7	3.29	2.55
Utilidad/Cap Cont	32.3	nd	16.74	5.11
Utilidad/Ing Tot	5.18	3.4	5.11	5.22
Prod Financ/Primas	26.94	49.54	32.36	54.24
Prod Financ/Activos	6.48	6.28	18.30	20.24
Prod Financ/Cap Cont	127.79	nd	93.12	40.57
Prod financ/Ingr Tot	20.49	30.51	28.43	41.42

Fuentes: Cuaderno de Información Financiera, CNSF.
Moody's, 1987

Cuadro 17

En los cuadros 16 y 17, se presenta información sobre dos de las empresas más grandes de México y de Estados Unidos.

Para determinar la eficiencia relativa de México, es necesario contar con información más desagregada por ramo, operación y empresa. Sólo de esta forma podrán determinarse las ventajas comparativas de los distintos países en la producción de seguros.

Capítulo IV

EL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Actualmente México busca la firma de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. De firmarse el acuerdo, los servicios financieros, y dentro de éstos los seguros, serán de las actividades en las que se dará una apertura comercial.

Es fundamental comprender qué significa comercio internacional en la actividad aseguradora, así como identificar los costos y beneficios que ésto podría suscitar. Con estos elementos pueden señalarse los objetivos que deben conseguirse y la foma para lograrlos.

4.1 Sobre el Comercio Internacional de Seguros

Existen dos formas mediante las cuales puede darse el comercio internacional de seguros:

Transacciones transfronterizas y a través del establecimiento.

La primera consiste en la venta de pólizas de una compañía establecida en cierto país a clientes de otra nación, mediante agentes de seguros, por movilidad del comsumidor o mediante el uso de telecomunicaciones. La segunda consiste en la venta de pólizas mediante la participación en el capital social de las empresas y el establecimiento de sucursales de compañías de un país en otro.

La venta de una póliza de una compañía doméstica a un residente del exterior, o de una reaseguradora nacional a una extranjera, constituye una exportación del servicio, en tanto que la compra de pólizas por parte de residentes domésticos a aseguradoras extranjeras, una importación.

En la determinación de los costos y beneficios del comercio internacional de seguros, debe reconocerse que los seguros inciden en la economía como producto final y como instrumento de ahorro.

Para la evaluación costo-beneficio de una apertura comercial, es indispensable acordar sobre la medida apropiada de bienestar social. Esta medida debe reconocer que las políticas que beneficien a alguna clase de agentes económicos, pueden perjudicar a otra, y que el beneficio social es la suma de las ganancias de unos y pérdidas de otros.

La medida de bienestar generalemente adoptada, cuando se trata de productos de uso final, es la suma del excedente del consumidor y el productor nacionales.

Para la industria de seguros, en un contexto de mercado abierto al comercio internacional, la medida de bienestar más conveniente es la suma de los excedentes de los clientes y productores nacionales a nivel de ahorro que se canalice a emisoras del país[31].

Medidas que fomenten la competencia en un sector, generalmente, traen como consecuencia que los precios de los servicios se reduzcan, y que mejore la calidad y número de los mismos. Con ésto, los demandantes del servicio obtienen mayores beneficios y los oferentes menores.

Para el caso de la actividad aseguradora, los beneficios serán mayores mientras más cerca esté su precio al costo marginal esperado, más adecuada será la regulación a la óptima, ésto es, aquella que permita la solvencia y liquidez de la empresa sin inhibir su desarrollo, mientras más sean los recursos generados para las emisoras nacionales y mientras mayor sea el pago de los factores productivos nacionales involucrados directa o indirectamente con el sector.

Debemos señalar, que con estructuras de mercado de competencia, el promover una mayor competencia con el exterior, no implica, necesariamente mayores beneficios para la sociedad.

---

31 Se considera como un objetivo de interés nacional el que los recursos financíen inversión doméstica; es decir, a pesar que el capital pudiese obtener mayores rendimientos en otras partes del mundo, y con esto, los dueños de estos recursos, se cree mejor una inversión dentro del país con menores rendimientos.

Los posibles costos de una mayor apertura del sector asegurador se derivan de la existencia de rentas económicas. Una mayor competencia con el exterior puede traer consigo una transferencia de las mismas por parte de las empresas nacionales a las extranjeras, y no su desaparición. Por lo tanto, si la transferencia de riqueza de los productores nacionales a los extranjeros es mayor que las ganancias obtenidas por los consumidores nacionales, se tendría una pérdida neta de bienestar.

De la discusión anterior se desprende que una competencia sana del sector es deseable y que ésta puede promoverse con una mayor apertura del mercado.

Lo importante es decidir si ésta se realiza permitiendo transacciones transfronterizas, con establecimiento o con ambos esquemas.

Otro punto importante es distinguir entre promover el desarrollo del sector a través de su desregulación o a través del comercio internacional. De hecho, para maximizar los beneficios sociales que puede traer el comercio internacional de seguros, es indispensable que el sector enfrente, previamente a su apertura, la "regulación óptima".

En las siguientes secciones se discute con más detalle sobre la regulación del sector y sobre cómo llevar a cabo su internacionalización.

4.2 Sobre la Regulación del Sector

Como se comentó anteriormente, el sector asegurador mexicano, a pesar de haber crecido en los últimos cinco años, presenta un menor nivel

de desarrollo en relación a la banca y al mercado de valores, y al compararlo con instituciones del exterior, el retraso parece ser aún mayor.

Son varias las razones que ofrecen los integrantes del sector para explicar la situación actual del seguro en México. Una de las hipótesis que se han señalado al respecto establece que la excesiva regulación que enfrentaba el mercado ha sido una de las causas principales.

Con el objeto de promover la modernización del sector mediante reformas al marco jurídico, que entraron en vigor el 3 de enero de 1990, se eliminaron algunas disposiciones jurídicas, y se crearon otras, para que las aseguradoras y afianzadoras actuaran de manera más eficiente. Los cambios son los siguientes:

- Con motivo de eliminar barreras de entrada e inducir a una sana competencia, se substituye el requisito de concesión para operar, por el de autorización de manera discrecional.
- Para promover una mayor eficiencia del sector, buscando alcanzar los estándares internacionales, se autoriza nuevamente la participación de extranjeros en el capital social de las empresas aseguradoras.
- Para incentivar la creatividad del sector y agilizar las posibilidades de venta de sus productos, se desregula la fijación de las primas de tarifa, suplantándose el requisito de autorización previa por el de registro, en el que la autoridad debe revisar los aspectos técnicos, de seguridad y de protección al usuario, en un plazo de treinta días, pasados los cuales, si n no hay respuesta oficial, el registro opera automáticamente.
- Dada la alta intermediación que prevalece entre los clientes y las aseguradoras, reflejada en el costo de los servicios, se optó por que el

mercado determine las comisiones de brokers y agentes de seguros. En las reformas se reitera que en caso de que la colocación de una póliza no requiera de un intermediario, se permite que puedan descontarse los gastos de adquisición en favor de los asegurados.

- Para incentivar una mayor competencia, no sólo 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 oficina en el país.

- Se establecieron reglas de inversión que garanticen la liquidez y solvencia de las instituciones buscando que éstas 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, se dió 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, si las empresas se oponen a lo establecido por la ley, se creó la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

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

A varios meses de haberse realizado estas reformas, se considera que el cambio de régimen de concesión por el de autorización y el de registro de las tarifas no son significativos, aunque contienen un principio de desregulación y autonomía, el cual debe ser cada vez mayor.

El permitir la inversión extranjera directa hasta un 49% es el cambio más significativo, dado que ha traido y traerá un flujo de divisas y tecnología de punta al sector asegurador[32].

Además de los cambios que la legislación ha experimentado, se considera deben darse otros para permitir un mayor desarrollo del seguro en nuestro país.

Deben revisarse la Ley del mercado de valores y de agrupaciones financieras para permitir que las aseguradoras operen sociedades de inversión, y deben revisarse los criterios mediante los cuales se establecen las reservas de previsión.

Las aseguradoras por su naturaleza generan ahorro que puede canalizarse en diversidad de inversiones. Por consiguiente, al ser inversionistas institucionales deberían de gozar del derecho de operar sociedades de inversión para el manejo de sus carteras. No hay razón económica alguna que impida esta operación, exceptuando el manejo de fondos en inversiones sumamente riesgosas. Con ésto el sector se beneficiaría de un manejo directo de su cartera de inversiones.

En lo que respecta a la inversión individual en el capital, debe eliminarse la discrecionalidad existente.

---

32 A raíz de los cambios en el marco regulatorio, tres empresas se han asociado con otras de origen español, inglés, y norteamericano. Además, algunas otras que ya contaban con capital extranjero, aumentaron la participación del mismo. Actualmente se prevee que más empresas nacionales busquen coinversión con empresas extranjeras.

Actualmente se permite por el sistema ya sustentado, que los extranjeros participen hasta el 49% del capital social, y se limita la inversión individual a un máximo del 15%, tanto para nacionales como para extranjeros,exceptuando los casos en que de manera discrecional lo autorice la SHCP.

Lo mejor sería eliminar el tope máximo individual del 15%, puesto que el no permitir inversión extranjera individual en proporciones superiores, traería como consecuencia que pocos inversionistas extranjeros se interesaran por invertir en México.

Por otra parte, al no poderse revertir las autorizaciones otorgadas, algunas empresas se verían imposibilitadas para competir con otras mediante la obtención de recursos y tecnología del exterior.

La regulación actual no presenta un obstáculo importante para conseguir el desarrollo del sector. En los próximos años empezarán a observarse mejoras importantes en la actividad aseguradora mexicana, inducidas por la desregulación que se dará en el proceso de apertura comercial dentro del TLC[33].

33 Debemos señalar que el desarrollo del sector dependerá no sólo del marco institucional y del entorno macroeconómico que prevalezca, sino también de que se lleven a cabo medidas complementarias como sería la adopción de seguros obligatorios y reformas fiscales. A pesar de su importancia, estos puntos están fuera del alcance de esta investigación.

4.3 Sobre la Posición del Sector Asegurador Mexicano ante el TLC

Cualquier estrategia de negociación debe buscar el maximizar el bienestar social.

En primer lugar, debe señalarse que la manera de maximizar la medida de bienestar propuesta excluye la posibilidad de comercio internacional mediante transacciones transfronterizas.

Esto se debe a que las ganancias que pueden obtenerse de la internacionalización del sector, pueden alcanzarse sin los posibles costos de este tipo de operaciones.

Lo anterior se refiere a que, si bien para los demandantes de seguros, lo más conveniente es que la apertura traiga como consecuencia una gran variedad de productos, con alta calidad y a bajo costo, a diferencia del esquema de establecimiento con transacciones transfronterizas no se les puede garantizar que las compañías con las que se aseguren cumplirán con los compromisos contraídos[34].

Si los nacionales adquieren seguros de compañías extranjeras fuera del país, las autoridades nacionales no podrían sancionar a las aseguradoras, y el comprador del servicio, dependería, para el cumplimiento del contrato, de las autoridades de otros países[35].

34 En el artículo tercero de la LGISMS, se prohiben las transacciones transfronterizas excepto cuando lo autorice la SHCP, cuando el interesado compruebe la incapacidad de las compañías nacionales para ofrecer ese servicio.

Por otra parte, el ahorro que se generaría en la adquisición de seguros, podría con mayor facilidad encauzarse a inversiones en el extranjero.

En lo que respecta a las empresas nacionales, el permitir transacciones tranfronterizas implicaría su virtual desaparición, no sólo por la brecha tecnológica, sino también por la forma en que se presentan los riesgos.

Por ejemplo, en el caso del ramo de vida, para la determinación de la siniestralidad es indispensable contar con tabla de mortalidad que refleje la experiencia en este ramo, y que consiste en las probabilidades de muerte para los distintos gurpos de edad.

La tabla de mortalidd de la experiencia mexicana presenta probabilidades de muerte superiores a la de Estados Unidos. Por consiguiente si las empresas estadounidenses vendiesen pólizas en México utilizando su tabla de mortalidad, podrían ofrecerlas, a un menor precio para mismas sumas aseguradas[36].

La manera de obtener mayores beneficios para el país con un esquema de apertura en el mercado de seguros mexicano, es permitiendo de manera gradual el establecimiento de empresas extranjeras, y que las empresas mexicanas puedan establecerse lo antes posible en los mercados de Canadá y Estados Unidos.

---

35 Actualmente se realizan operaciones clandestinas transfronterizas a través de agentes de compañías extranjeras. Esto principalmente en el ramo de vida y accidentes y enfermedades.

36 Debemos señalar que lo anterior se daría también con el establecimiento si no se les obligase a adoptar la tabla de mortalidad mexicana.

La prohibición a las transacciones tranfronterizas debe estar condicionada al grado de integración económica que prevalezca entre los socios comerciales. No deben permitirse si no se cuenta antes con la garantía de que las autoridades regulatorias de los distintos países protegerán tanto a nacionales como a extranjeros.

4.4 Sobre la Apertura del Mercado Mexicano

La apertura del mercado mexicano debe realizarse únicamente a través de establecimiento, Es importante, sin embargo, que la apertura del sector asegurador no se realice en un plazo menor al del mercado de valores y la banca. Esto se debe a que la actividad aseguradora es actualmente la más abierta a la competencia externa y a que su grado de desarrollo es menor en relación al de las otras instituciones financieras.

Por otro lado, la apertura debe darse bajo los principios de reciprocidad, trato nacional y liberalización progresiva.

Como Estados Unidos y Canadá son los mayores emisores a nivel internacional y sus industrias aseguradoras son de las más avanzadas, se debe buscar que las disposiciones del TLC se den bajo el esquema de la reciprocidad, es decir, que las concesiones que se otorguen en nuestro mercado sean menores o iguales a las que se obtengan en otros países.

Se debe otorgar a las aseguradoras trato nacional de acuerdo al esquema de desprotección gradual. Con esto puede evitarse algún tipo de discriminación para empresas de distintas nacionalidades. Respecto

al mercado interno, ésto implica el sometimiento, por parte de las compañías extranjeras, a las autoridades y leyes mexicanas.

Con el propósito de que las empresas nacionales estén en mejores condiciones para competir, se debe conseguir que la liberación del mercado mexicano sea progresiva, es decir, una apertura gradual con autorización selectiva de los participantes extranjeros. Lo mejor es mantener por algunos años el régimen de coinversión y que se de un programa de desprotección por ramo y tipo de operación, mediante el cual se permita a las compañías extranjeras poseer el 100% mediante la figura de sucursal.

Además de mantener por algún tiempo el régimen de coinversión, se debe negociar un margen mínimo de retención del negocio en el país. De no hacerlo, una compañía, tanto nacional como extranjera podría, mediante el reaseguro, ofrecer una prima inferior a la de otras empresas canalizando recursos al extranjero.

Como puede observarse en el cuadro 18, la proporción de la prima cedida que se va al extranjero es alta. La operación con mayor retención nacional es la de accidentes y enfermedades.

PRIMA CEDIDA AL EXTRANJERO / PRIMA CEDIDA TOTAL

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
VIDA	78.64	75.45	71.71	71.59	75.15	76.66
ACC. Y ENFERMEDADES	34.28	37.82	30.02	20.89	20.07	55.04
DAÑOS	73.93	70.91	69.55	64.14	68.51	77.55
RESPONSABILIDAD CIVIL	88.91	92.25	91.97	75.36	61.88	82.78
MARITIMO Y TRANSPORTE	78.52	76.66	77.60	73.09	72.41	76.58
INCENDIO	63.54	61.48	56.71	54.32	62.02	74.45
AGRICOLA	21.23	0.00	0.00	0.51	87.40	77.20
AUTOMOVILES	97.23	78.05	85.62	51.04	86.69	84.31
CREDITO	61.23	59.26	59.34	60.57	58.48	58.44
DIVERSOS	86.86	81.75	85.10	81.02	82.81	86.00
TOTAL	73.55	70.66	69.13	63.78	68.38	76.82

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Cuadro 18

PRIMA CEDIDA AL EXTRANJERO / PRIMA CEDIDA TOTAL

1990

	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV	NIVEL V
VIDA	82.90	68.88	42.72	47.31	46.62
ACC. Y ENFERMEDADES	63 62	47.84	0.92	25.85	91.76
DAÑOS	88.15	69.05	45.71	52.26	59.17
RESPONSABILIDAD CIVIL	89.38	67.76	74.62	31.97	65.83
MARITIMO Y TRANSP.	85.58	64.40	38.02	31.07	72.80
INCENDIO	85.25	71.39	45.29	51.60	52.53
AGRICOLA	99.85	76.05	0.00	0.00	0.00
AUTOMOVILES	79.51	0.00	99.93	0.00	40.18
CREDITO	0.00	0.00	0.00	58.67	0.00
DIVERSOS	94.29	66.53	37.59	72.76	49.75
TOTAL	86.94	68.14	44.37	49.86	59.12

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 19

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

La prima cedida al extranjero, en los distintos ramos, varía de acuerdo al nivel de la empresa. Resalta el hecho de que las aseguradoras más grandes reaseguran con empresas extranjeras una mayor proporción de la prima cedida.

El margen de retención del negocio en el país se debe establecer por nivel y ramo. La política de mantener retención de negocios dentro del país debe ser temporal y variable en función al esquema anunciado de apertura.

Debemos señalar que el margen de retención protege a las reaseguradoras nacionales; al respecto, es importante destacar que se observa, en la mayor parte de las aseguradoras con capital extranjero, una clara inclinación a reasegurarse con compañías extranjeras.

PRIMA CEDIDA AL EXTRANJERO, 1990

NIVEL	EMPRESA	PAIS/CEDIDA	EXTRANJ/CEDIDA
I		13.07	86.99
	AMERICA	15.05	84.43
II		31.86	68.14
	CUAUHTEMOC	13.12	86.88
	INTERAMERICAN	32.12	67.88
	REPUBLICA	30.29	69.71
	TEPEYAC	22.78	77.22
III		55.41	44.59
	ANGLOMEX	26.48	73.51
	TERRITORIAL	51.09	48.91
IV		50.13	49.87
	IBEROMEX	15.59	84.41
	CIGNA	79.34	20.66
V		40.88	59.12
TOTAL MERCADO		23.18	76.82

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Cuadro 20

En el cuadro 20 se lista a las nueve empresas con participación extranjera en el capital. Si se compara la parte de la prima cedida en reaseguro dentro del país, observamos que la mayor parte de estas empresas lo hacen en menor proporción respecto al nivel que pertenecen[37].

En cuanto a la apertura gradual por ramo, ésta podría darse en un primer término en aquellos seguros en los que los nacionales difícilmente llegan a ser competitivos. De acuerdo a expertos del sector, la desprotección debe darse primero en el ramo de daños, después en el de accidentes y enfermedades y al final en el de vida.

Para determinar las ventajas comparativas de los distintos países en la producción de los distintos tipos de seguros, es necesario, como se comentó anteriormente, contar con información más desagregada.

Respecto al tiempo que debe sostenerse el esquema de coinversión y la protección por operación, este debe ser corto, pero con la información disponible es imposible precisarlo. Al respecto, podemos decir que probablemente el calendario que proponen los expertos es el adecuado, pero debemos decir que no existe consenso en el sector respecto a lo adecuado de los tiempos propuestos.

Respecto al costo de adquisición. Este tenderá a disminuir durante el periodo en que se limite la participación extranjera al esquema de

37 Las reaseguradoras nacionales están perdiendo terreno en el mercado nacional, desde que se permitió la participación de extranjeros enel capital de las aseguradoras. Esto se debe a que estas compañías han empezado a ceder primas a las empresas de donde proviene su capital.

coinversión. La mayor competencia, debe traer como consecuencia que las aseguradoras busquen vender sus servicios de manera más directa. Por otro lado, la formación de grupos financieros puede facilitar los mecanismos de distribución de las aseguradoras al poder utilizar las ventanillas de los bancos y casas de bolsa para colocar sus productos.

4.5 Sobre la Apertura de los Mercados de Estados Unidos y Canadá

Lo más conveniente para nuestro país, dentro del esquema de reciprocidad, es que los mercados de Estados Unidos y Canadá se abran al establecimiento de empresas mexicanas lo antes posible.

Por otro lado, debe buscarse que se den algunas modificaciones en las legislaciones del sector seguros en Estados Unidos y Canadá, con el propósito de que la apertura del mercado mexicano sea relativamente más fácil para los extranjeros que la apertura de los mercados externos a las compañías domésticas.

Lo anterior se refiere al hecho de que en México existen menos barreras de entrada que en los otros países, debido, en gran parte, a que la regulación mexicana es federal y en Estados Unidos y Canadá es de tipo estatal y provincial respectivamente.

Así, por ejemplo, el derecho a establecimiento en los Estados Unidos requiere de una autorización por estado.

Por parte de Canadá, existen requisitos de capital para el establecimiento de empresas, mismos que son sumamente elevados en relación a México.

En términos generales tenemos que a una compañía mexicana, en caso de permitírsele dentro del TLC el establecimiento en otro país, le resultará más difícil que a una compania estadounidense y/o canadiense entrar a México.

CONCLUSIONES

Esta investigación primeramente hace referencia a distintos aspectos en torno al sector asegurador y al tratado de libre comercio, esto con la finalidad de entender en un contexto general, lo que nos depara este tratado trilateral.

Posteriormente se realizó un análisis general del funcionamiento y marco regulatorio de la actividad aseguradora mexicana, con el propósito de conocer como puede ser afectada por una mayor competencia externa, en caso de firmarse el acuerdo trilateral de libre comercio.

Asimismo, se presentó una descripción del sector para precisar su importancia en la economía y su grado de desarrollo. Se encontró que el sector asegurador mexicano presenta un alto grado de concentración, y que a pesar de haber crecido en los últimos cinco años, su dinamismo ha sido menor al de otros intermediarios financieros.

El tamaño del sector es sumamente pequeño en relación al de Estados Unidos y Canadá. Además se presume que la industria nacional es relativamente menos eficiente que la de los vecinos del norte.

Se considera que para maximizar los beneficios sociales que pueden obtenerse de una mayor apertura del sector, debe adoptase la regulación óptima, es decir, aquella que garantice la liquidez y solvencia de las aseguradoras sin inhibir su desarrollo.

También se considera que el esquema de apertura debe ser gradual, de acuerdo a un calendario previamente anunciado y que por algún tiempo debe permanecer el esquema actual de coinversión para, eventualmente, permitirse el establecimiento de subsidiarias y sucursales de empresas de otras naciones; asimismo no se creen convenientes las transacciones transfronterizas debido a los inconvenientes con anterioridad mencionados.

A pesar de las relativas desventajas que tiene el sector nacional en relación al extranjero, es posible superar los obstáculos que nos presenta esta nueva situación de apertura; ésto, tomando medidas anticipadas como las de capacitación y preparación.

Por último, se considera que todavía existen muchas incógnitas en torno a este tratado, y que muchos cambios inesperados se tendrán que dar a medida que se presenten nuevas situaciones inesperadas.

BIBLIOGRAFIA

- Alto nivel, Publicación mensual (Méx)
  Octubre 1991, Núm 38, 76pp.

- Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C.
  Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, A.C.
  AMIS Segunda Edición 1990.

- Blanco y Marco Jurídico de la Actividad Aseguradora en México
  Cuaderno de Investigación no. 12 Centro de Análisis e Investigación Económica, México 1991.

- Casteló Metran. Diccionario Mapfre de Seguros
  Editorial Mapfre, Madrid 1988.

- Contaduría Pública, Publicación mensual (Méx)
  Enero 1992, Núm 233, 72 pp.

- CNSF Comportamiento del Sistema Asegurador Mexicano
  Dic 1985-1990, Mayo 91.

- Economía Nacional, Publicación mensual (Méx)
  Septiembre 1991, Núm 134, 72 pp.

- El Proceso de Desregulación y Apertura del Sector Asegurador Mexicano, Organo Informativo de la CNSF.

- Ejecutivos de Finanzas, Publicación mensual (Méx)
  Noviembre 1991, Núm 11,104 pp.

- Keeton R. W y E. Kwerel, Externalities in Automovile Insurance and the Under Insured Driver Problem.
  Journal of Law and Economics, Abril 1984.

- Laura Cazares Hernández. Técnicas actuales de investigación documental. Trillas. Segunda edición. México 1987.

- Ley Federal de Instituciones de Fianzas 1990.

- Leyes y Códigos de México. Colección Porrúa. Ley General de Instituciones de Seguros. Porrúa. México 1989.

- Luis Pasos. Libre Comercio: México-E.U.A. Mitos y Hechos. Diana. Primera edición. México 1990.

- Mapre, Manual de Introducción al Seguro. Mapre, Madrid 1990.

- Revista Mexicana de Seguros, Publicación mensual (Méx)
  Octubre 1989, Núm 499, 80 pp.
  Abril 1990, Núm 505, 88 pp.
  Mayo 1990, Núm 506, 80 pp.
  Junio 1990, Núm 507, 79 pp.
  Noviembre 1990, Núm 512, 82 pp.
  Marzo 1991, Núm 516, 80 pp.
  Abril 1991, Núm 517, 80 pp.