

Múnich [Alemania]
Buenos Aires [Argentina]
Bruselas [Bélgica]
São Paulo [Brasil]
Toronto [Canadá]
Santiago de Chile [Chile]
Bogotá [Colombia]
Madrid [España]
New Jersey [Estados Unidos]
Manila [Filipinas]
París [Francia]
Milán [Italia]
México D.F. [México]
Lisboa [Portugal]
Londres [Reino Unido]
Caracas [Venezuela]



Carlos Sanzo
Director
MAPFRE RE USA
100 Campus Drive
Florham Park, NJ 07932
1006 New Jersey
EE.UU.

trébol

Es una publicación de MAPFRE RE

Presidente:
Juan Antonio Pardo
Directora:
María Teresa Piserra
Coordinadora:
Begoña Lombarte

Consejo de Redacción:
Ramón Aymerich
Julio Castelblanque
Esther Cerdeño
Javier Fernández-Cid
Eduardo García
Mario García
M^a Teresa González
Rocío Herrero
Pedro de Macedo
Luis de Mingo
Enrique Orsolich
Javier del Río
Juan Luis Román
Eduardo Sánchez
Mercedes Sanz
Juan Satrústegui

Diseño gráfico y maquetación:
www.quiank.com
Imprime:
Imagen Gráfica
ISSN:
1137-246X
Depósito Legal:
M. 33.551/1996

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del *copyright*, la reproducción, distribución, transformación, manipulación, comunicación pública o cualquier otro acto de explotación total o parcial, gratuito u oneroso, de los textos, imágenes o cualquier otro contenido que aparezca en esta publicación.

Dicha autorización escrita se solicitará a la dirección electrónica trebol@mapfre.com, indicando el título del texto (artículo o entrevista) que se desea reproducir, autor/es, número de revista Trébol en que se publicó y medio en el que se difundirá.

TRÉBOL no se hace responsable del contenido de ningún artículo o trabajo firmado por sus autores, ni el hecho de publicarlos implica conformidad o identificación con los trabajos expuestos en esta publicación.

Buzón del lector:

Se comunica a todos los lectores de TRÉBOL que se ha habilitado la dirección de correo electrónico trebol@mapfre.com para canalizar las sugerencias, cartas y peticiones hacia la Dirección y Consejo de la revista. Asimismo, se invita a todos los receptores de TRÉBOL a exponer los comentarios que surjan sobre el contenido técnico de los artículos y entrevistas, información que se hará llegar a los autores si se considera conveniente.

Versión web de TRÉBOL disponible en www.mapfre.com

sumario

03
editorial

04
Programa Federal del Seguro de Cosechas de Estados Unidos para 2012 y años sucesivos
Benjamin S. Wilner
Director - *Economic Advisory Services*
Grant Thornton LLP
Chicago, Illinois - EE.UU.

Frank Schnapp
Senior Vice President
National Crop Insurance Services (NCIS), Inc.
Overland Park, Kansas - EE.UU.

16
Evolución y revolución en la telefonía
Esther Cerdeño
Directora Adjunta de Soluciones Tecnológicas
MAPFRE RE
Madrid - España

30
entrevista:
José María Elguero
Director del Servicio de Estudios de Marsh España
Madrid - España

38
entrevista:
Dr. Rafael Matesanz
Director de la Organización Nacional de Trasplantes (ONT)
Madrid - España

47
agenda

editorial

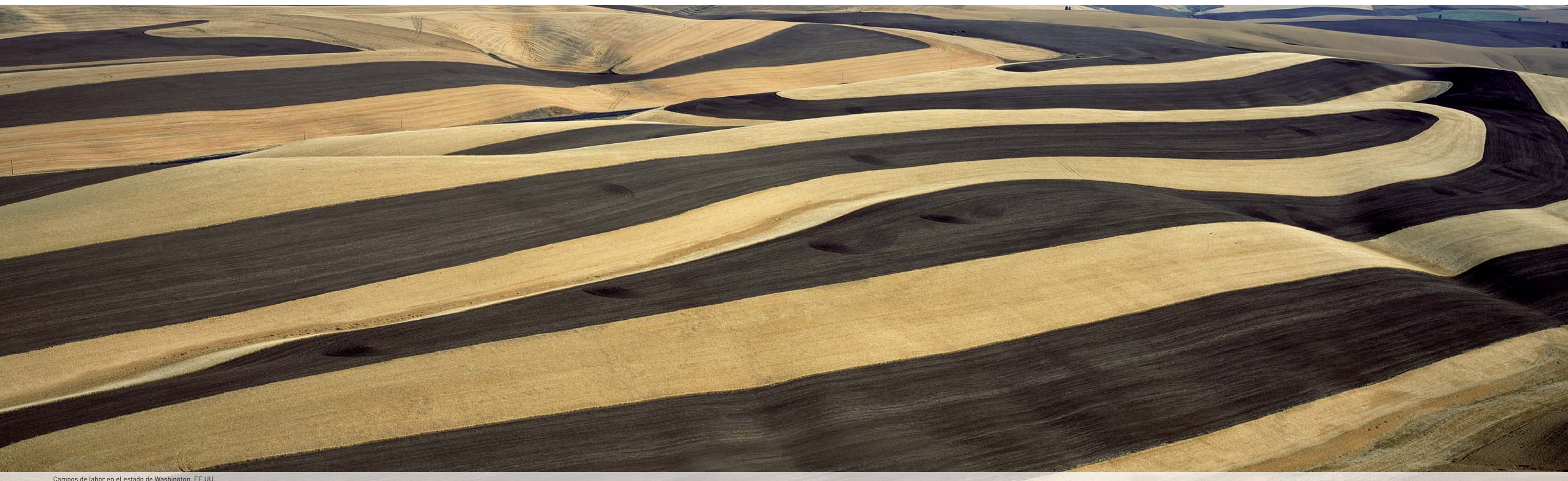
A lo largo de la historia, las sequías han originado emergencias alimentarias, situaciones de gran inestabilidad social y guerras. Garantizar la disponibilidad de alimentos es una prioridad de todo dirigente y en países como Estados Unidos, España, Turquía o China, se han desarrollado con esta finalidad, sistemas de seguro agropecuario con alta involucración de los gobiernos. 2012 ha sido un año complicado desde el punto de vista climático en Estados Unidos, como comparten para Trébol Benjamin S. Wilner de Grant Thornton y Frank Schnapp del *National Crop Insurance Services*, que además de revisar las bases de este sistema, demuestran también su solidez y continuidad.

La comunicación es inherente a la vida en sociedad y la humanidad ha buscado siempre formas diferentes y eficientes de comunicarse. Por eso la telefonía es uno de los avances más importantes de la era moderna. Nadie podría imaginar hace 135 años, cuando se inventó el primer dispositivo telefónico, que formaría parte de nuestro día a día social y profesional. Esther Cerdeño, Directora Adjunta de Soluciones Tecnológicas en MAPFRE RE, pone de manifiesto el vertiginoso progreso de las tecnologías de la comunicación hasta los dispositivos móviles, que abren nuevos interrogantes ante un futuro infinito.

El laboratorio de ideas de Marsh España está encabezado por José M^a Elguero, Director de su Servicio de Estudios, para quien la crisis actual representa una oportunidad de nuevos análisis y diseño de estrategias. Además de subrayar el crecimiento del sector de la Responsabilidad Civil D&O (*Directors & Officers*) en el mercado español, deja para Trébol unas pinceladas de su estudio *El Agente de Seguros y su Responsabilidad Civil*, patrocinado por la FUNDACIÓN MAPFRE, donde la importancia de la formación, especialización y uso de las nuevas tecnologías, seguirán autorizando al agente para lograr la excelencia en el desarrollo de su profesión.

La última entrevista de Trébol es al Dr. Rafael Matesanz, Director de la Organización Nacional de Trasplantes, que retrata una bella historia de éxito que arranca en el año 1989. España se sitúa, en materia de trasplantes, a la cabeza de las estadísticas mundiales a través de un modelo propio de la sanidad pública, que combina la logística adecuada, la profesionalidad de equipos multidisciplinares y la generosidad de la gente, en un entorno de costes controlados. Sabiendo que ahora apenas existen fronteras para los trasplantes, resulta emocionante imaginar la cantidad de personas de nuestro alrededor que viven gracias a órganos ajenos.

Programa Federal del Seguro de Cosechas de Estados Unidos para 2012 y años sucesivos



Campos de labor en el estado de Washington. EE.UU.

Benjamin S. Wilner
Director - Economic Advisory Services
Grant Thornton LLP
Chicago, Illinois - EE.UU.

Frank Schnapp
Senior Vice President
National Crop Insurance Services (NCIS), Inc.
Overland Park, Kansas - EE.UU.

Breve historia del Seguro de Cosechas en Estados Unidos

Desde finales del siglo XIX, los agricultores estadounidenses han tenido a su disposición cobertura aseguradora contra los daños que sufren los cultivos en campo. El seguro de granizo proporciona cobertura ante los daños por este meteoro, incendio y rayo, así como aquellos que se produzcan durante el transporte de las cosechas desde su recolección hasta el ensilado. Otros peligros adicionales, como el viento, pueden contemplarse en una cláusula opcional.

En cierto momento las aseguradoras del sector privado comenzaron a ofrecer seguros de cosechas multirriesgo, pero el intento fracasó debido a la dificultad para establecer tasas adecuadas que permitieran cubrir las pérdidas derivadas de desastres generalizados en los cultivos.

Con el recrudecimiento de la Gran Depresión y las graves pérdidas agrícolas padecidas durante la era del *Dust Bowl*¹ en la década de 1930, el Congreso autorizó al Gobierno Federal a ofrecer los seguros de cosechas directamente a los agricultores. Durante ese mismo periodo se introdujeron

¹ *Dust Bowl* ['Cuenco de Polvo'] Desastre ecológico en Estados Unidos por una sequía entre 1932 y 1939 que afectó a las llanuras y praderas que se extienden desde el Golfo de México hasta Canadá. El efecto *dust bowl* fue agravado por años de prácticas de manejo del suelo que incrementaron su susceptibilidad a la acción del viento, ya que, despojado de humedad, era levantado por el viento en grandes nubes de polvo y arena tan espesas que ocultaban el sol. El *Dust Bowl* multiplicó los efectos de la Gran Depresión en la región y provocó el mayor desplazamiento de población habido en un corto espacio de tiempo en la historia de Estados Unidos.

En cierto momento, las aseguradoras del sector privado comenzaron a ofrecer seguros de cosechas multirriesgo, pero el intento fracasó por la dificultad para establecer tasas adecuadas que permitieran cubrir las pérdidas de desastres generalizados en los cultivos

otros programas de apoyo a la agricultura con la intención de limitar la producción, elevar los precios de los productos básicos (*commodities*) y estabilizar los ingresos agrícolas. El programa del seguro de cosechas tuvo un éxito relativo durante las décadas siguientes por la baja participación, y esto condujo a una continua presión política para que el gobierno financiara programas de asistencia. Hacia 1980 se puso de manifiesto la necesidad de llevar a cabo reformas para incrementar la participación de los agricultores, distribuir mejor los riesgos, reducir costes y limitar la demanda de ayudas en casos de desastre. Para lograr estos objetivos se autorizó a las aseguradoras privadas a la comercialización y gestión del Programa Federal del Seguro de Cosechas a cambio de la oportunidad de obtener un beneficio asumiendo una parte del riesgo, mediante el programa denominado Seguro Multirriesgo contra Pérdidas en Cosechas (MPCI², por su sigla en inglés). Simultáneamente, el Congreso introdujo subvenciones a las primas con la finalidad de que el programa fuera más asequible a los agricultores. Estos cambios conllevaron un rápido aumento de la superficie asegurada; de 10 millones de hectáreas aseguradas en 1980, se pasó a más de 40 millones en 1990. A pesar de este éxito, el programa no alcanzó su objetivo de participación y no logró eliminar las peticiones de asistencia por catástrofe. Como respuesta, el Congreso promulgó, en 1994, la Ley de Reforma del Seguro Federal de Cosechas (*Federal Crop Insurance Reform Act*). Una característica clave de esta normativa era la obligación que se imponía a los agricultores de suscribir el seguro de cosechas para de esta manera acceder a otros programas agrícolas gubernamentales. Se incrementaron sustancialmente las subvenciones a las primas, con el fin de fomentar una mayor participación, y se puso a disposición de los cultivos asegurados un nivel mínimo de protección frente a los riesgos catastróficos, conocido como cobertura "CAT". También se introdujo una garantía para hacer frente a riesgos catastróficos para los cultivos no asegurables con el Programa Federal del Seguro de Cosechas. Debido a estos cambios, la superficie asegurada, que en 1994 era de 40 millones de hectáreas, aumentó hasta los 89 millones en 1995.

En 1995, el Congreso eliminó la vinculación existente entre el seguro de cosechas y los otros programas agrícolas. La superficie asegurada disminuyó considerablemente durante los años siguientes, sin conseguir alcanzar los niveles de



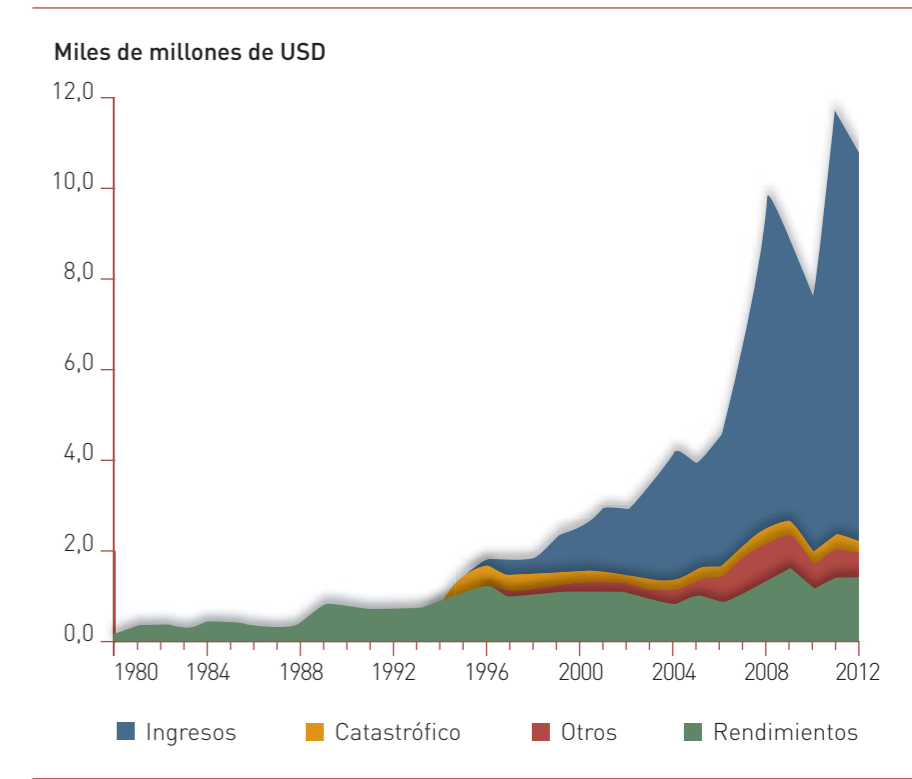
1995 hasta el año 2004. Al mismo tiempo, la responsabilidad asegurada y las primas aumentaron considerablemente a raíz de la introducción, en 1996, del Seguro de Protección de Ingresos, que se convirtió rápidamente en la forma preferida de protección de riesgos. El programa del seguro de cosechas ha seguido creciendo en los últimos años y, en la actualidad, ofrece protección para más de cien tipos de cultivos, así como para el ganado vacuno, el porcino y los cultivos de almejas y ostras.

Tipos de cobertura del Seguro Multirriesgo contra Pérdidas en Cosechas (MPCI)

Los productos que se ofrecen a través del Programa Federal del Seguro de Cosechas han aumentado y evolucionado con el tiempo, incluido el Programa de Protección de Rendimientos (YP³, por su sigla en inglés) introducido en 2011. Es un tipo de cobertura individualizada con la que se indemniza al agricultor por la pérdida de producción cuando el rendimiento real de una

parcela asegurada es inferior a la garantía del productor. Este seguro proporciona cobertura frente a las pérdidas causadas por adversidades naturales como la sequía, el exceso de humedad, el granizo, el viento, las heladas, los daños provocados por los insectos y las enfermedades. Los agricultores están obligados a seguir las buenas prácticas agrícolas con el fin de reducir el riesgo moral. La garantía se basa en el rendimiento medio histórico del propio agricultor, en función del cultivo al que se destina la parcela asegurada. En concreto, la garantía es el producto del rendimiento medio histórico del agricultor, por el número de hectáreas aseguradas y por el nivel de cobertura seleccionada, que puede variar desde el 50 hasta el 85 por ciento, en tramos de 5 puntos. Dado que la póliza cubre las reclamaciones sólo si la producción real cae por debajo de la garantía, la primera parte de cualquier descenso de la producción representa el deducible asumido por el agricultor. El precio utilizado para compensar la disminución de la producción se establece antes del periodo de siembra sobre la base de los precios de liquidación diaria de los contratos de futuros ofrecidos en la Bolsa de Chicago (CBOT⁴), o en otros mercados de productos básicos.

Gráfico 1: Primas del Seguro Multirriesgo contra Pérdidas en Cosechas por tipo de Programa
Fuente: NCIS



El Seguro de Ingresos es similar a la Protección de Rendimientos, ya que la garantía de la producción se basa de nuevo en los rendimientos históricos del agricultor. La diferencia radica en que el valor de la cosecha se determina multiplicando la producción real por el precio estimado en el momento de la recolección, en lugar del precio establecido antes de la siembra. Esto permite proteger a los agricultores ante el riesgo adicional de caída de precios que puede darse entre la siembra y la recolección. El tipo de protección de ingresos que más se suscribe proporciona también cobertura contra los aumentos de precios. El objetivo de esta cobertura es proteger al agricultor en situaciones en las que vende el cultivo antes de la recolección. Si la cosecha se perdiera, el agricultor seguiría estando obligado a entregar una cantidad equivalente de producción al comprador o compensarle por el coste de la compra de la cosecha a precio de mercado. Si los precios de los cultivos aumentaran a lo largo del año, el coste de la compra de la cosecha en el mercado podría superar el importe que el productor recibe por la venta antes de la recolección. Al reducirse el riesgo de variación del mercado, esta forma de protección de ingresos permite a

La RMA redacta los condicionados de las pólizas de los diversos productos, establece las tarifas y desarrolla los procedimientos de ajuste de pérdidas. Las tasas se destinan a cubrir solamente la parte de riesgo de la prima y no incluyen ninguna provisión para gastos o ganancias

² MPCI: *Multiperil Crop Insurance*

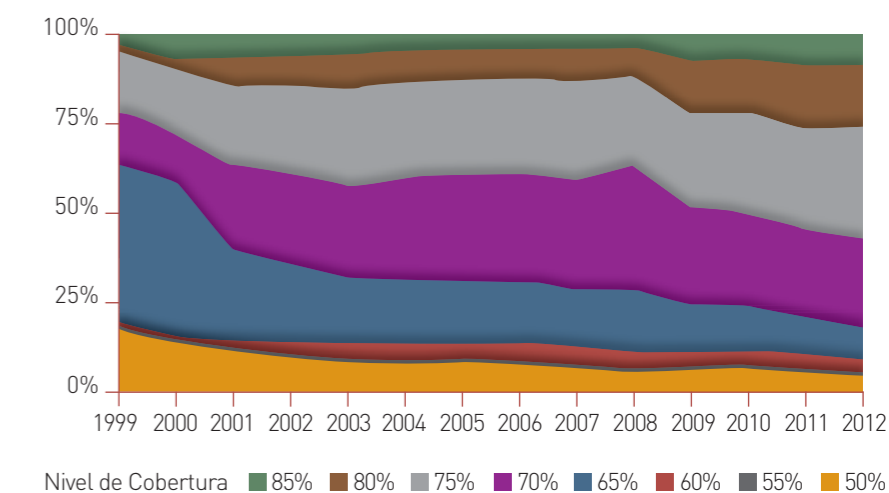
³ YP: *Yield Protection*

⁴ CBOT: *Chicago Board of Trade*



Viñedos en Napa Valley, California. EE.UU.

Gráfico 2: Porcentaje de Prima por Nivel de Cobertura y Año
Programas de Rendimientos e Ingresos Combinados
Fuente: NCIS



los productores mejorar la gestión de sus actividades de comercialización con el fin de maximizar los ingresos agrícolas.

Dentro del Programa Federal del Seguro de Cosechas existen otros tipos de coberturas adicionales. El Seguro de Riesgo Colectivo⁵ y el Seguro de Riesgo Colectivo de Ingresos⁶ son equiparables al Seguro de Rendimientos y al Seguro de Ingresos, salvo por el hecho de que en los primeros la garantía y la producción real anual se basan en los datos del condado en lugar de en la experiencia individual del agricultor. Estos planes tienden a ser suscritos principalmente en las regiones donde los rendimientos agrícolas están íntimamente ligados a los rendimientos del condado. Los Programas de Seguros de Renta Bruta Ajustada⁷ y Renta Bruta Ajustada Lite⁸ establecen la garantía tomando como base el promedio histórico de los ingresos del agricultor en un intervalo de cinco años, tal como aparecen en sus declaraciones de impuestos federales, de manera que la indemnización se basa en la diferencia dada entre la garantía y los ingresos del agricultor durante ese año. Estos programas se encuentran disponibles para los agricultores que deseen asegurar varios cultivos junto con animales de granja y productos animales, algunos de los cuales no son asegurables mediante otras formas de cobertura. Los Programas de Seguros Indexados de Lluvias y de Vegetación proporcionan una protección in-

directa para el forraje de los animales y compensan al agricultor por la escasez de lluvias y la insuficiente vegetación de pasto en una región determinada, mediante el uso de estaciones meteorológicas locales o datos de satélites. Otros programas aseguran los árboles que producen cítricos y cultivos similares, además del seguro de la propia cosecha.

El papel del Gobierno estadounidense

La Agencia de Gestión de Riesgos (RMA⁹, por su sigla en inglés) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos ejerce la competencia reguladora sobre el programa de seguros MPCl. En su papel regulador, la RMA desempeña distintas funciones. Sus responsabilidades incluyen la redacción de los textos de las pólizas de los diversos productos de seguros, el establecimiento de tarifas y el desarrollo de los procedimientos de ajuste de pérdidas que las empresas utilizan para resolver las reclamaciones. Las tasas se destinan a cubrir solamente la parte de riesgo de la prima y no incluyen ninguna provisión para gastos o ganancias.

En segundo lugar, la RMA tiene el cometido de otorgar subvenciones para que el programa sea más asequible a los productores. Esto se logra a través de una segunda entidad, la Sociedad

Federal del Seguro de Cosechas (FCIC¹⁰, por su sigla en inglés), que tiene autoridad legal para obtener los fondos necesarios del Tesoro estadounidense. Las subvenciones a las primas computan como descuento en las tarifas publicadas y no como un pago directo a los agricultores. Dado que las tarifas no contemplan cuantía alguna en concepto de gastos, los desembolsos del asegurador se compensan a través de un pago separado, conocido como Reembolso por Gastos Administrativos y de Comercialización (A&O¹¹, por su sigla en inglés). En los últimos años, el Reembolso por los Gastos Administrativos y de Comercialización ha caído muy por debajo de los gastos reales de la industria.

La tercera responsabilidad de la RMA consiste en supervisar a los diecisiete Proveedores de Seguros Autorizados (AIP¹², por su sigla en inglés) que actualmente ofrecen el programa. La RMA garantiza que los AIP tienen los recursos suficientes para cumplir con sus obligaciones financieras, así como para asegurar el cumplimiento de todas las leyes, reglamentos y procedimientos de aplicación. Las compañías de seguros están sujetas a las políticas, tarifas y procedimientos de la RMA, por lo que deben aplicarlos sin modificación. Asimismo, deben vender las pólizas a aquellos agricultores que cumplan los requisitos independientemente de los riesgos. La RMA tiene competencia exclusiva sobre la regulación estatal directa del Pro-

grama Federal del Seguro de Cosechas, mientras que los departamentos de seguros de los estados son responsables de la solvencia y la regulación financiera de los AIP.

Por último, también es responsabilidad de la RMA ejercer el papel de reasegurador, lo cual obedece a dos propósitos distintos. En primer lugar, permite a los AIP ceder la mayor parte del riesgo de aquellas pólizas que los proveedores se ven obligados a vender, pero que no cumplen con las normas de suscripción de los AIP o bien son considerados poco rentables o no asegurables comercialmente. Sin esta protección, la participación universal del sector privado en el programa sería inviable. En segundo lugar, proporciona una protección contra pérdidas catastróficas generalizadas que podrían sobrepasar la capacidad financiera de una sola compañía. Los AIP también pueden optar por adquirir coberturas adicionales de reaseguro en los mercados.

Funcionamiento del Contrato Normalizado de Reaseguro (SRA¹³)

Cada AIP firma un acuerdo financiero, conocido como Contrato Normalizado de Reaseguro (SRA, por su sigla en inglés) en el que se especifican las condiciones financieras en las que

⁵ GRP: Group Risk Protection

⁶ GRIP: Group Risk Income Protection

⁷ AGR: Adjusted Gross Revenue

⁸ AGR-L: Adjusted Gross Revenue-Lite

⁹ RMA: Risk Management Agency

¹⁰ FCIC: Federal Crop Insurance Corporation

¹¹ A&O: Administrative and Operating

¹² AIP: Approved Insurance Providers

¹³ SRA: Standard Reinsurance Agreement



Dado que las tarifas no contemplan cuantía alguna en concepto de gastos, los desembolsos del asegurador se compensan a través del Reembolso por Gastos Administrativos y de Comercialización (A&O). En los últimos años, este concepto ha caído muy por debajo de los gastos reales de la industria

la compañía ofrece el programa a los productores. Los términos del contrato normalizado se renegocian entre la RMA y los AIP cada cinco años. La actualización más reciente del SRA entró en vigor el año 2011. El Gobierno coopera con los agricultores y las compañías de seguros mediante tres vías de ayuda financiera.

En primer lugar, el Gobierno actúa como reasegurador de algunos de los riesgos que las compañías de seguros asumen cuando suscriben los Seguros Multirriesgo contra las Pérdidas de Cosechas (MPCI). En concreto, el Gobierno, a través de la SRA, proporciona tres niveles de reaseguro.

El nivel inicial consiste en una cobertura proporcional. Tras emitir la póliza, la compañía de seguros la asigna al Fondo Comercial (CF¹⁴) o al Fondo de Riesgo Cedido (AR¹⁵). Cada estado dispone de su propio fondo comercial y fondo de riesgo asignado. Las empresas utilizan el Fondo de Riesgo Cedido para asignar las pólizas no rentables o no asegurables comercialmente. Los riesgos más asumibles son atribuidos al



Fondo Comercial. En el Fondo de Riesgo Cedido, las compañías retienen el 20 por ciento de la responsabilidad, de la prima y de la indemnización. Las compañías deciden los porcentajes de responsabilidad, de prima y de indemnización que desean retener en el Fondo Comercial, que pueden variar en cada estado. Por lo general, los AIP retienen casi el 100 por ciento de las pólizas asignadas al Fondo Comercial.

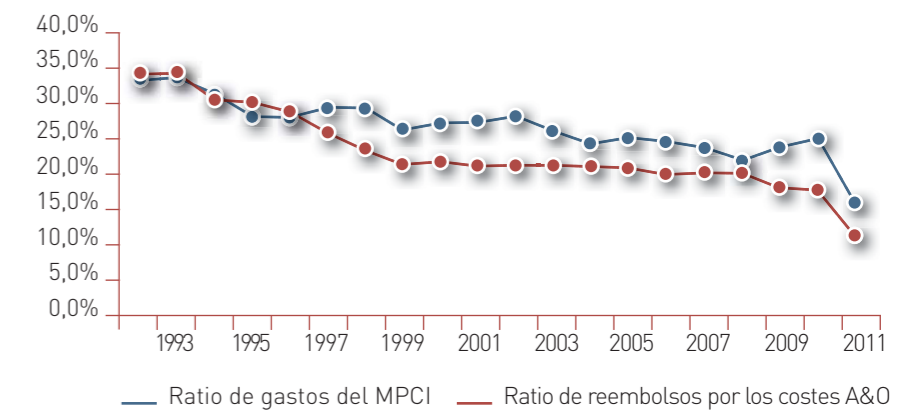
El segundo nivel se compone de las coberturas no proporcionales suministradas por el Gobierno. Las compañías no pagan prima por este nivel de reaseguro –la prima retenida es idéntica a la prima retenida tras el primer nivel del reaseguro proporcional–. En lugar de la prima, el Programa Federal de Seguros de Cosecha (FCIC) obtiene una parte de las ganancias de suscripción para ayudar a pagar el reaseguro de las pérdidas de suscripción. El FCIC establece, para cada estado y fondo, las ganancias o pérdidas de suscripción retenidas por la compañía tras el primer nivel de reaseguro proporcional. Esta cantidad se subdivide en ganancias o pérdidas de suscripción en cada uno de los siete

rangos de índices de siniestralidad (0-50%, 50-65%, 65-100%, 100-160%, 160-220%, 220-500% y >500%). En cada nivel se aplica un porcentaje de reparto distinto. En relación con el Fondo Comercial, el porcentaje de participación que se aplica a los cinco estados que componen el Cinturón del Maíz (Illinois, Indiana, Iowa, Minnesota y Nebraska) es distinto al del resto de los estados. Esta diferencia, establecida en el SRA de 2011, permite al FCIC retener una cuota mayor de las ganancias de suscripción en esos cinco estados.

El último nivel de reaseguro proporcionado por el Gobierno es el que se conoce como cuota parte. En él se toma un porcentaje fijo de responsabilidad, de prima y de ganancia neta de suscripción tras el segundo nivel de reaseguro. El funcionamiento es similar al del primer nivel, el reaseguro proporcional, pero, a diferencia de este, no proporciona ningún beneficio a los AIP, ni al programa. Ello puede interpretarse como un mecanismo para permitir al FCIC recuperar una parte de las ganancias de suscripción de la industria.

Gráfico 3: Evolución de los ratios de Gastos del MPCI y de Reembolso en Gastos (A&O) 1992-2011

Fuente: Base de datos de Grant Thornton



En segundo lugar, el Gobierno no sólo reasegura algunos de los riesgos de la industria, sino que además mantiene las primas bajas, asumiendo todos los costes de explotación de la industria. En el seguro tradicional, las primas están destinadas a cubrir los siniestros que las compañías aseguradoras deben pagar y los costes en los que las compañías incurren al comercializar los seguros (es decir, los gastos generales, la liquidación de los siniestros y las comisiones de los agentes). En el caso del MPCI, las primas sólo cubren los siniestros pagados; como se ha mencionado anteriormente, el Gobierno paga por separado a los AIP lo que considera como costes generados por la comercialización de los seguros. En la práctica, sin embargo, el pago que realiza el Gobierno no cubre todos los costes. En el Gráfico 3 se muestran los gastos anuales de la industria y los Reembolsos por los Costes Administrativos Generales y de Comercialización (A&O), ambos expresados como porcentaje de las primas brutas. La rentabilidad de la industria ha mejorado notablemente a medida que el programa ha crecido, a pesar de los cada vez más numerosos requisitos gubernamentales y los continuos cambios en el programa. Durante el mismo periodo, el reembolso por A&O se ha reducido en un grado aún mayor, hasta alcanzar en el último año, el 11,5 por ciento del reembolso total, frente a unos gastos reales del 16,2 por ciento.

La rentabilidad de la industria ha mejorado a medida que el programa ha crecido, a pesar de los nuevos requisitos gubernamentales y los continuos cambios en el programa. Durante el mismo periodo, el reembolso por A&O se ha reducido al 11,5 por ciento frente a unos gastos reales del 16,2 por ciento

¹⁴ CF: Commercial Fund

¹⁵ AR: Assigned Risk Fund

Sin el actual apoyo económico que el Gobierno ofrece a los agricultores y a la industria del seguro de cosechas, es posible que el éxito alcanzado por el programa, en cuanto a la oferta de gestión del riesgo efectiva para los agricultores estadounidenses, pudiera verse afectado

En tercer lugar, el gobierno subvenciona las primas que pagan los agricultores. Estas subvenciones nacieron con la Ley Agrícola de 1980, que instituyó el moderno programa del seguro de cosechas. Inicialmente, las subvenciones se establecieron en un 30 por ciento de la prima de un agricultor por una póliza con un nivel de cobertura del 65 por ciento. Con la legislación ulterior, la subvención media se ha elevado hasta el nivel actual, que supone el 62 por ciento de la prima de un agricultor.

Los actores de la industria

Como se ha comentado anteriormente, las compañías de seguros han de contar con la autorización de la RMA para suscribir pólizas de seguros multirriesgo contra las pérdidas de cosechas. El gráfico 4 muestra que aunque el número de compañías de seguros autorizadas ha aumentado en 2013, esta cifra ha ido disminuyendo desde el año 2000.

Además de las aseguradoras que comercializan seguros con los agricultores, las compañías reaseguradoras participan también en la industria de los seguros de cosechas al reasegurar una parte del riesgo. No es necesario que estas cuenten con la autorización del Gobierno.



Cultivo de algodón en el sur de EE.UU.

En el Gráfico 5, las Primas Brutas representan el importe total de las primas que las compañías cobran a los agricultores. Los agricultores hacen frente aproximadamente a un 40 por ciento de las Primas Brutas, mientras que el resto está subvencionado por el Gobierno. Las Primas Retenidas son aquellas que las compañías de seguros retienen tras el reaseguro que proporciona el Gobierno. Las Primas Cedidas representan el volumen de primas retenidas que las compañías de seguros vuelven a asegurar en el mercado de reaseguro comercial.

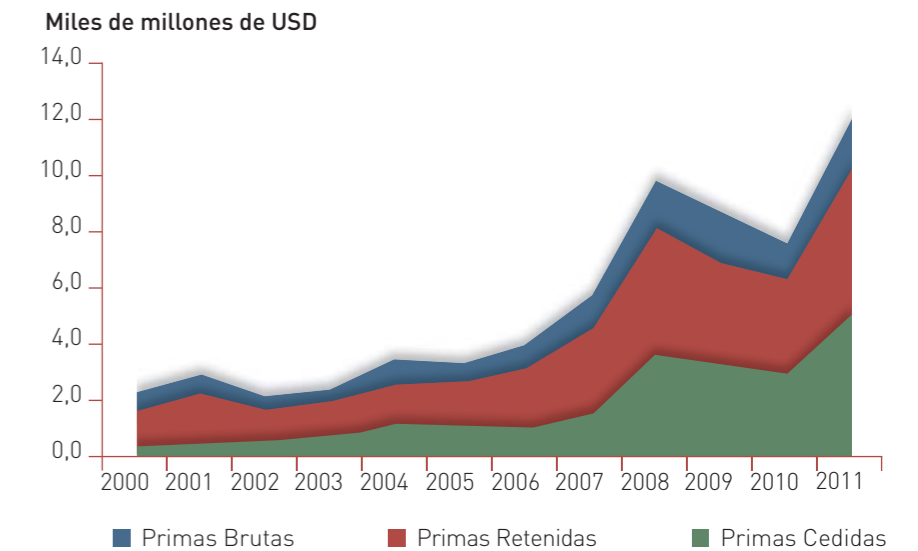
El Gráfico 5 muestra que la participación del reaseguro comercial en el seguro de cosechas ha aumentado drásticamente en la última década.

Periodo de pagos

Debido a la participación del Gobierno en el programa, los pagos en el MPCl se hacen de manera diferente a la de otro tipo de seguro. En particular, los flujos de efectivo dirigidos a las compañías de seguros participantes sufren un retraso considerable. Como ejemplo, mostramos el periodo de pagos correspondiente a los cultivos que se siembran normalmente en primavera y se cosechan en otoño. Los cultivos que tengan la siembra y la cosecha en diferente época se ajustarán como corresponda.

Gráfico 5: Evolución 2000-2011 de Primas Brutas, Retenidas y Cedidas MPCl

Fuente: Base de datos de Grant Thornton



los fondos necesarios para atender los siniestros se transfieren desde el FCIC a una cuenta de depósito que mantiene cada empresa.

Si el AIP utiliza toda la prima que el FCIC ha abonado a su cuenta para liquidar los siniestros, deberá depositar fondos adicionales en la cuenta de depósito para cubrir el coste de todos los siniestros subsiguientes. En efecto, los AIP deben abonar al FCIC cualquier pérdida de suscripción tan pronto como se produzca.

Si el AIP obtiene una ganancia de suscripción, el FCIC abonará este beneficio al AIP en octubre del año siguiente. Por consiguiente, el AIP debe esperar un año completo antes de percibir la ganancia de suscripción que obtuvo en esa temporada de cosecha.

Problemáticas actuales

Dos grandes problemas afectan hoy en día al sector del seguro de cosechas: las recientes sequías y los cambios legislativos propuestos por el Gobierno.

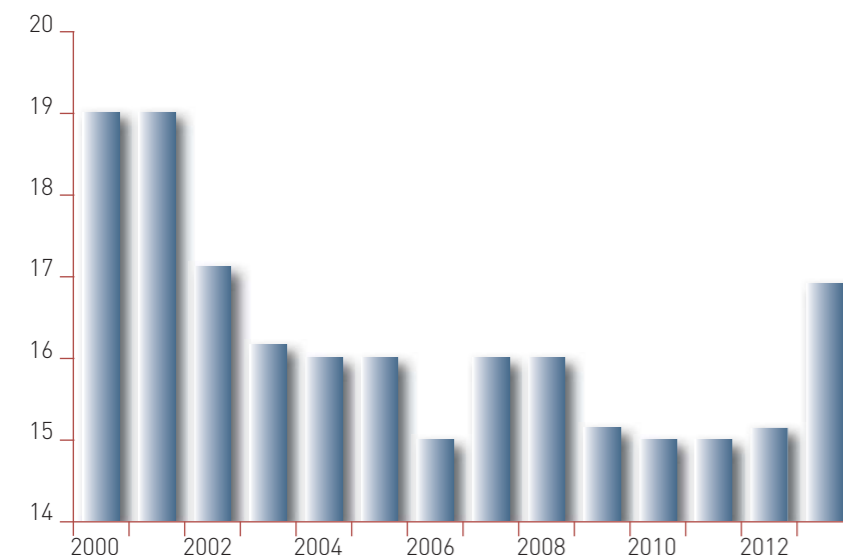
Durante 2011 y 2012, los Estados Unidos sufrieron graves sequías. Los agostamientos de magnitud similar más recientes datan de 1988.

Algunas agencias que supervisan partidas, como la Seguridad Social y los pagos de la deuda pública, están exentas de recortes. Los pagos al FCIC, encargado de supervisar el seguro de cosechas, también han quedado eximidos de dicha reducción

Gráfico 4: Número de compañías de seguros que suscriben pólizas MPCl

Fuente: Base de datos de Grant Thornton

APIs: Proveedores de Seguros Autorizados





Recolección de soja

En el gráfico 6 se muestran las diferentes zonas del país que se vieron afectadas por este fenómeno en 2011 y 2012, respectivamente.

En consecuencia, cada año la sequía afectó a diferentes cultivos. En 2011, se centró principalmente en Texas y Oklahoma, causando una disminución en la producción de algodón. La sequía de 2012 afectó a la zona norte del Medio Oeste, donde se siembran principalmente maíz y soja. Curiosamente, el trigo, que también se cultiva en la zona norte del Medio Oeste, no resultó muy afectado en 2012, ya que en esta región el trigo se siembra en otoño y se cosecha en primavera.

El agostamiento de 2012 se agravó considerablemente entre junio y julio, prolongándose hasta el mes de agosto, después de que la mayor parte del trigo ya se hubiera cosechado.

El riesgo asociado a los cultivos asegurados queda demostrado por el hecho de que a pesar de darse una de las condiciones más secas y más desfavorables en décadas, se prevé que 2012 será un gran año, con expectativas de igualar o superar el récord de producción. Por ejemplo, el 20 de mayo, en la primera evaluación semanal de la cosecha de maíz, más del 75 por ciento fue calificada de buena a excelente, mientras que sólo el 3 por ciento pertenecía a la categoría de mala o muy mala. El 30 de septiembre, sólo el 25 por ciento de la cosecha fue calificada de buena a excelente, y llegó al 50 por ciento la calificada como mala o muy mala. Asimismo, se produjeron fuertes descensos en la valoración de la soja, de la que sólo el 35 por ciento de la cosecha fue calificada como buena o excelente el 7 de octubre, en comparación con el 65 por ciento de la primera calificación semanal del año, de 3 de junio.

Debido a la reciente sequía, el comportamiento de los agricultores podría cambiar en 2013 y en años sucesivos. Por ejemplo, en 2013 podría aumentar el uso de híbridos resistentes al estrés hídrico. Además, los agricultores pueden sembrar más soja en lugar de maíz, ya que la soja es capaz de producir una cosecha aunque la humedad sea menor.

Además de las recientes sequías, la industria de seguros de cosechas también se ve afectada por los posibles cambios normativos que influirán en el Programa del Seguro de Cosechas. La Ley Agrícola es una pieza integral de la legislación que comprende la mayoría de las políticas gubernamentales relacionadas con la agricultura de los Estados Unidos. Esta normativa, que data de 2008, expiró el 31 de diciembre de 2012. Cuando se llegó a un acuerdo sobre la denominada "crisis del abismo fiscal", no se renegó la Ley Agrícola de 2008 sino que se prorrogó temporalmente hasta el 30 de septiembre de 2013. A menos que se conceda otra prórroga, para esa fecha debería haber sido aprobada una nueva Ley Agrícola. Si no se votara una nueva legislación, volvería a estar vigente la política agraria federal conforme a las disposiciones de la legislación permanente promulgada en las décadas de 1930 y 1940.

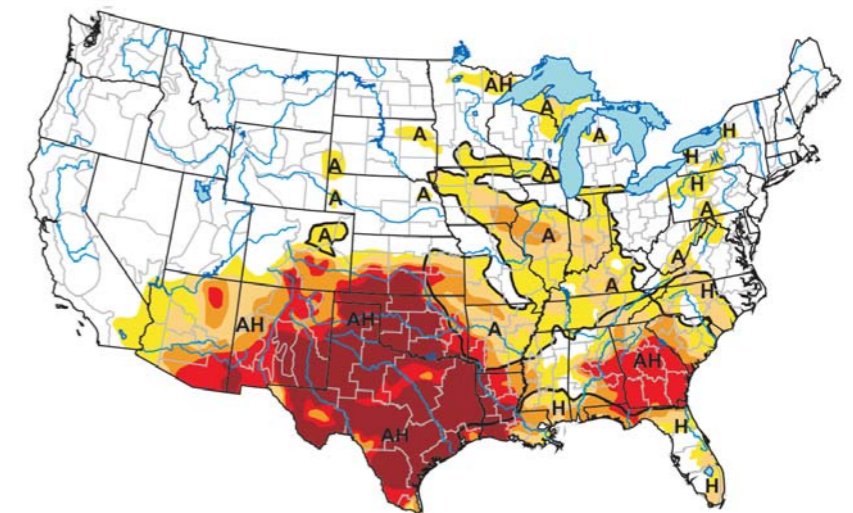
Resulta complejo advertir cómo regulará el Gobierno el seguro de cosechas en la nueva Ley Agrícola. Algunas propuestas han solicitado la reducción lineal de las subvenciones a las primas que proporciona el Gobierno, mientras que otras sólo abogan por recortes en los subsidios a los "grandes" agricultores; otras no proponen ningún tipo de reducción. El 1 de marzo de 2013, el Gobierno de Estados Unidos estableció un ajuste presupuestario automático que impuso la reducción del gasto en casi todas las agencias gubernamentales. Algunas agencias que supervisan partidas, como la Seguridad Social y los pagos de la deuda pública, están exentas de dichos recortes. Los pagos al FCIC, encargado de supervisar el seguro de cosechas, también han quedado eximidos de los recortes.

Sin el actual apoyo económico que el Gobierno ofrece a los agricultores y a la industria del seguro de cosechas, es posible que el éxito alcanzado por el programa, en cuanto a la oferta de gestión del riesgo efectiva para los agricultores estadounidenses, pudiera verse afectado. Actualmente, están asegurados entre el 80 y el 85 por ciento de los cultivos que cumplen los requisitos. Una de las ventajas principales del vigente programa de seguros de cosechas, respecto a otros tipos de apoyo a la agricultura, es que los agricultores contribuyen con importantes sumas en concepto de prima con el fin de obtener la protección de un seguro diseñado conforme a sus necesidades individuales. Otros programas de apoyo a la agricultura son financiados casi en su totalidad por el Gobierno Federal, con poca o ninguna participación financiera de los agricultores. Las ayudas destinadas a los desastres agrícolas representaron para el Gobierno de Estados Unidos aproximadamente 45.000 millones de dólares entre 1989 y 2001. Sin embargo, gracias al crecimiento y al éxito del Programa del Seguro de Cosechas, en los años 2011 y 2012 no se solicitó ninguna ayuda federal para desastres, a pesar de la gravedad de la sequía en esos dos años. La industria del seguro de cosechas ha cumplido sus compromisos de proteger a los agricultores contra la sequía y otros peligros, entregar las ayudas rápidamente, con precisión y a un costo relativamente bajo para los contribuyentes. El Programa del Seguro de Cosechas de los Estados Unidos ha demostrado que los agricultores están dispuestos a comprometer su propio capital para obtener un programa que realmente se adapte a sus necesidades, tanto hoy como en los años venideros.

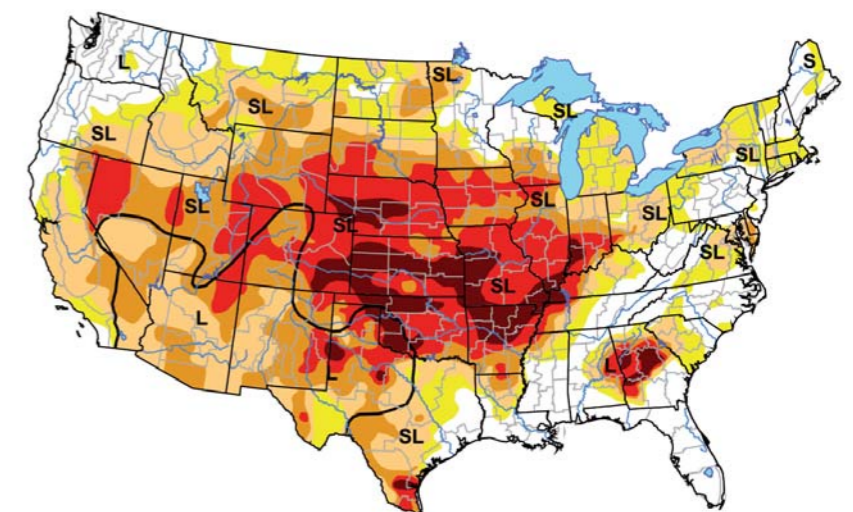
Gráfico 6: Diferentes zonas de EE.UU. que se vieron afectadas por la sequía en 2011 y 2012

Fuente: <http://droughtmonitor.unl.edu/>

Observatorio estadounidense de la sequía, 30 de agosto de 2011



Observatorio estadounidense de la sequía, 28 de agosto de 2012



Intensidad

- Anormalmente seco
- Sequía moderada
- Sequía severa
- Sequía extrema
- Sequía excepcional

Tipos de impacto

- S:** (Short Term) Duración menos de 6 meses. Afecta a pastos y agricultura
- L:** (Long Term) Duración más de 6 meses. Afecta a sistemas hidrológicos y ecológicos
- A:** Sequía agrícola
- H:** Sequía hidrológica

Evolución y revolución en la telefonía



Esther Cerdeño
Directora Adjunta de Soluciones Tecnológicas
MAPFRE RE
Madrid - España

A lo largo de su historia, la telefonía ha ido cambiando, se han ideado nuevas formas de comunicación y se han lanzado nuevos modelos para cubrir las demandas de la sociedad en continuo movimiento o en ocasiones, se han creado necesidades que no se habían planteado hasta entonces.

A finales del siglo XIX se inventó el primer dispositivo telefónico. Nadie podía imaginar hasta dónde se llegaría y cuáles serían las consecuencias más de 135 años después.

La comunicación a través del teléfono forma parte de nuestro día a día independientemente de la edad, sexo o nivel social. La telefonía fija o de cable se ha complementado con la móvil, y ya se puede considerar imprescindible para la vida social y el mundo de los negocios.

Llama poderosamente la atención el auge de los teléfonos móviles en países emergentes. En el caso de China, India y Brasil la aceptación está más que demostrada. En la Tabla 1 se puede observar un incremento superior al 900 por ciento entre 2000 y 2011.

Para que este fenómeno sea posible, no solo ha sido necesaria la creación de un dispositivo capaz de realizar múltiples aplicaciones, sino que las líneas de comunicaciones han tenido que evolucionar. Se ha pasado del cable, a la fibra óptica y a la comunicación vía satélite,

A finales del siglo XIX se inventó el primer dispositivo telefónico. Nadie podía imaginar hasta dónde se llegaría y cuáles serían las consecuencias más de 135 años después

La verdadera revolución comienza cuando aparecen los dispositivos de cuarta generación (4G) con transmisión de voz y datos a una mayor velocidad; entonces se convierten en una pieza vital para el bienestar social y el mundo del ocio

desembocando en la llamada Banda Ancha (datos de Internet con una velocidad de descarga de 5,76Mb por segundo) extendida a nivel internacional, posibilitando la comunicación sin necesidad de disponer de infraestructuras de cableado, además de sortear los elevados costes en aquellos países de menos recursos.

La evolución de los teléfonos móviles

La telefonía fija está extendida a nivel mundial, pero con una clara tendencia descendente. Los primeros teléfonos móviles apa-

recieron a finales de los años 40, después de la Segunda Guerra Mundial. Eran muy caros, pesados y de gran tamaño, por lo que en general se utilizaban dentro de los vehículos y para un público restringido.

En 1982 los laboratorios Bell en Estados Unidos crearon el dispositivo que conocemos como teléfono móvil de primera generación (1G, voz analógica) que se apoyaba en tecnología AMPS (*Advanced Mobile Phone System*). También se implantaron en Inglaterra y en Japón, donde se los conoció con los nombres TACS (*Total Access Communications System*) y MCS-L1, respectivamente.

En 1990 aparecieron los teléfonos de segunda generación (2G), de menor tamaño, más ligeros y con un coste inferior, basados en comunicación digital tipo GSM (*Global System for Mobile Communications*), lo que facilitaba una transmisión de voz con una calidad superior y mayor nivel de seguridad. Esta tecnología permitía la transmisión de varias conversaciones a través de un único canal de forma simultánea, por lo que se produjo un abaratamiento de la contratación de las líneas, favoreciendo su integración en el mundo empresarial.

A partir de ese momento, y acompañando el desarrollo de los ordenadores y de Internet,

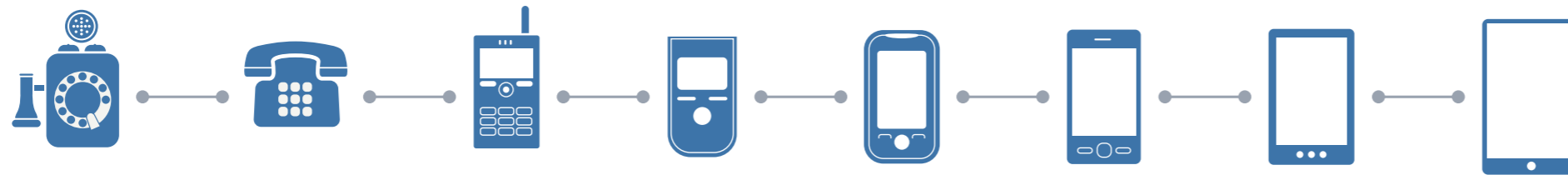


Gráfico 1: Evolución de los dispositivos móviles en China, India y Brasil

Fuente: <http://www.itu.int/ict/statistics>

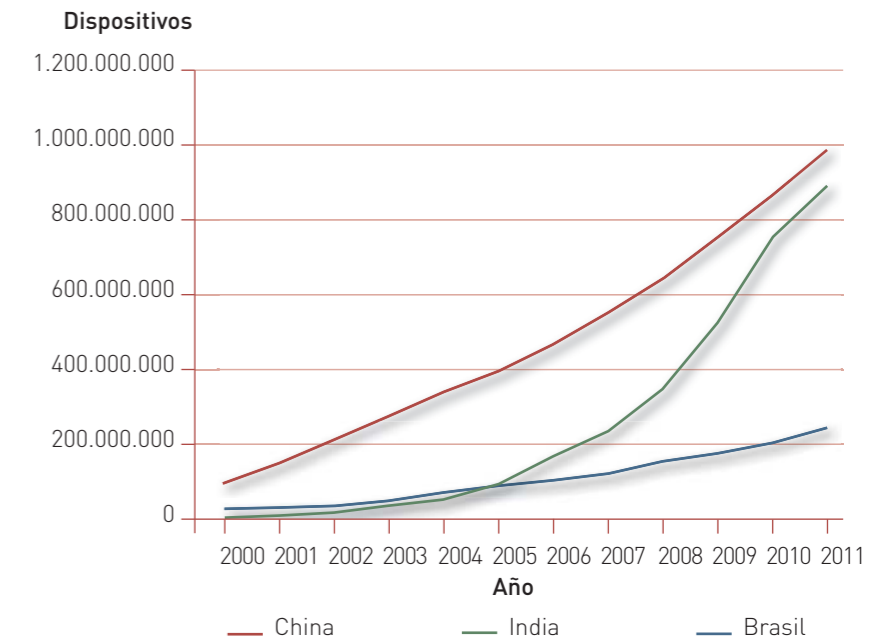


Tabla 1: Número de móviles en uso en Brasil, China e India 2000-2011

Fuente: <http://www.itu.int/ict/statistics>

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2009 | 2010 | 2011 | Δ 2000-2011 |
|---------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Brasil | 23.188.171 | 28.745.769 | 34.880.964 | 169.385.584 | 196.929.978 | 244.357.507 | 953,80% |
| China | 85.260.000 | 144.820.000 | 206.005.000 | 747.214.000 | 859.003.000 | 986.253.000 | 1.056,76% |
| India | 3.577.095 | 6.540.000 | 13.000.000 | 525.090.000 | 752.190.000 | 893.862.478 | 24.888,50% |

Hace cuarenta años Martin Cooper, directivo de Motorola, realizó la primera llamada desde un móvil. La hizo desde la Sexta Avenida de Nueva York, y fue dirigida a su mayor rival en el sector, Joel Engel, de los Bell Labs de AT&T.

Cooper le dijo: ¿A que no sabes desde dónde te llamo?

La llamada se hizo con un prototipo de Motorola que pesaba 794 gramos y medía 33 x 45 x 8,9 centímetros. Tardaba 10 horas en cargarse, sólo contaba con media hora de batería y su precio equivalente, hoy en día, sería de unos 7.200 euros.

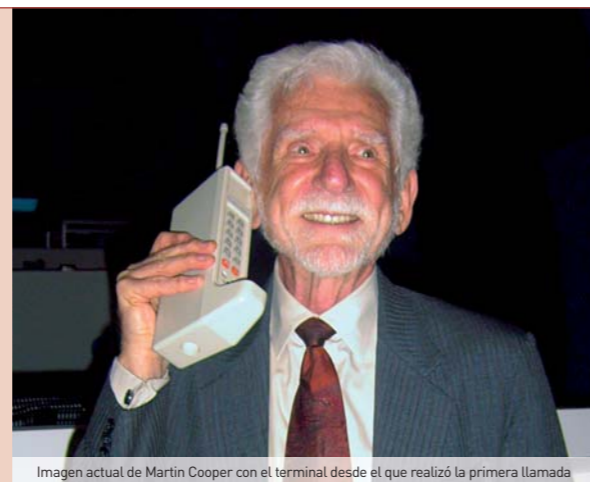


Imagen actual de Martin Cooper con el terminal desde el que realizó la primera llamada



se evoluciona de las estaciones de trabajo conectadas en una red local a ordenadores de sobremesa y portátiles con conexión LAN (Local Area Network) y WAN (Wide Area Network). La sociedad se empieza a plantear la

necesidad de la transmisión de datos (Multimedia). Se inicia lo que se conoce como tercera generación (3G) y el desarrollo de la tecnología UMTS (Universal Mobile Telecommunications System). Los teléfonos móviles empiezan a incorporar conexión a Internet, lo que permitirá la transmisión de ficheros. Entre las funcionalidades o servicios, adquieren gran importancia las cámaras fotográficas, de video y juegos, adaptando la telefonía móvil al mundo doméstico y empresarial.

12 años. El de los adolescentes, es un grupo promotor de la movilidad, dada la importancia que para ellos tiene mantener el acceso a las distintas redes sociales como Twitter, Facebook y Tuenti. Es habitual ver a grupos de amigos reunidos en una misma mesa compartiendo una comida, comunicándose con otros situados a cientos o miles de kilómetros a través de las redes sociales, o realizando alguna compra online. A nadie le sorprende ya esta nueva forma de relación social.

El concepto de la movilidad actual

En realidad, la tendencia actual es a la integración de la telefonía con gran parte de los servicios y aplicaciones que se pueden obtener a través de un ordenador. Conseguir que el teléfono, la cámara y el ordenador portátil estén en el mismo dispositivo con acceso a numerosas aplicaciones (videoconferencia, ebooks, canales de televisión, redes sociales) es el reto por el que luchan actualmente diversas empresas internacionales de tecnología. A la cabeza de ellas se encuentran Apple y Samsung con la creación de las actuales Tablet y Smartphones. Muy de cerca les sigue Microsoft con su lanzamiento de Surface, sistema multi-usuario y multi-táctil capaz de identificar distintos objetos sobre la pantalla y que puede incorporar un teclado físico independiente.

Hoy se dispone de servidores con alta capacidad de almacenamiento, accesibles a través de Internet, sin que el usuario de estos servicios sea consciente del cambio de ubicación de sus datos

De acuerdo al documento IC4D 2012 (Information and Communications for Development) publicado por el Banco Mundial, en el año 2011 se ha producido un cambio en el mercado en

Comienza entonces la verdadera revolución. Aparecen los dispositivos de cuarta generación (4G) con transmisión de voz y datos a una mayor velocidad y se convierten en una pieza vital para el bienestar social y el mundo del ocio.

Los jóvenes de edades comprendidas entre 18 y 30 años constituyen uno de los grupos donde más rápidamente se ha extendido su uso; sin embargo, la edad a la que se adquieren es cada vez menor, situándose actualmente en

En las reuniones de trabajo se observa cómo se toman decisiones basadas en datos obtenidos de forma online de sistemas ubicados en otras dependencias, accediendo a través de Internet mediante Smartphones o tabletas, utilizando conexiones VPN Seguras (Virtual Private Network). El usuario del dispositivo puede intercambiar ficheros, descargar videos, actualizar datos en remoto o establecer videoconferencia con otras personas de su organización.

Gráfico 2: Comparativa de distribución de sistemas operativos de móviles 2008-2011

Fuente: Informe IC4D 2012 publicado en <http://web.worldbank.org>

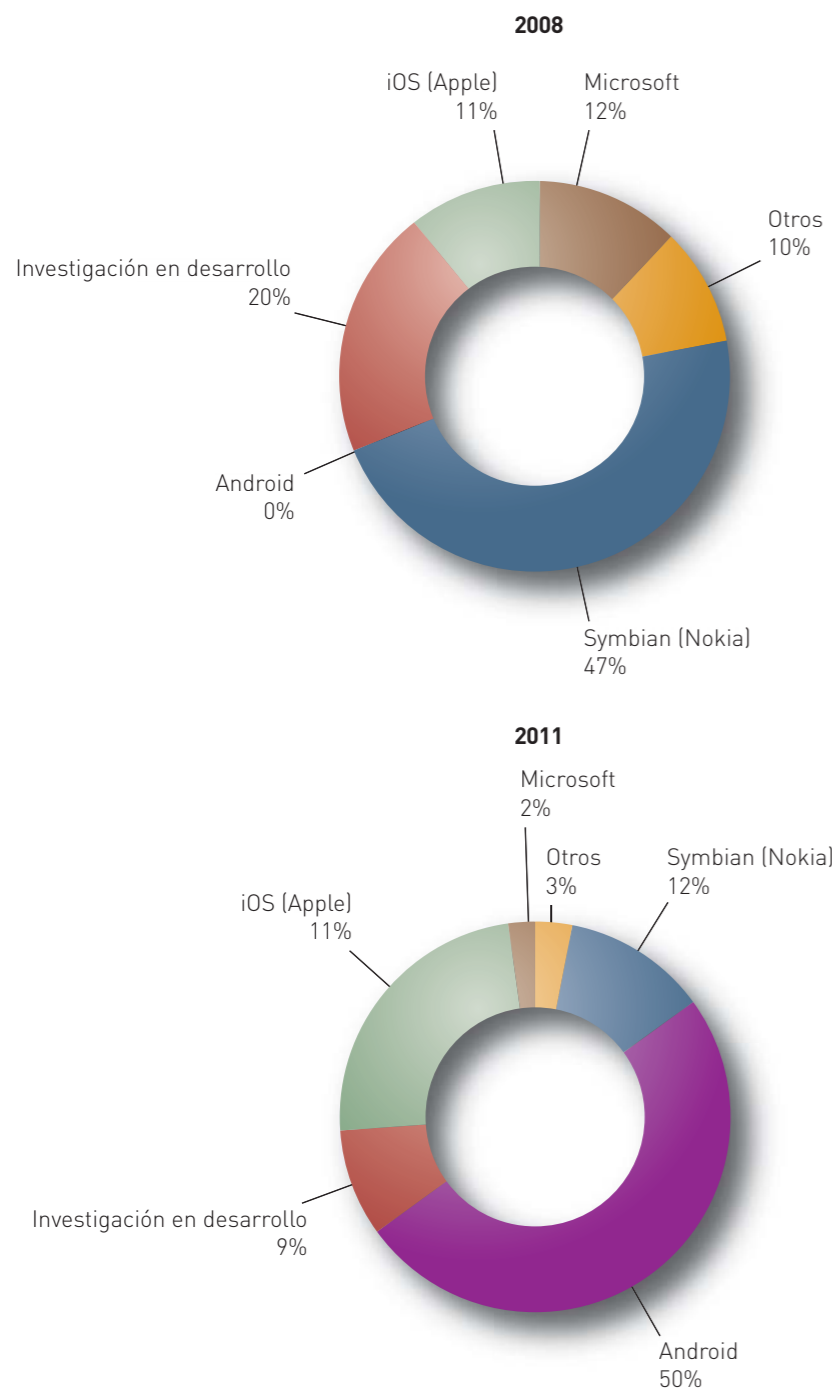


Gráfico 3: Ventas de Dispositivos Móviles por Sistemas Operativos

Fuente: Gartner 2012-12-07

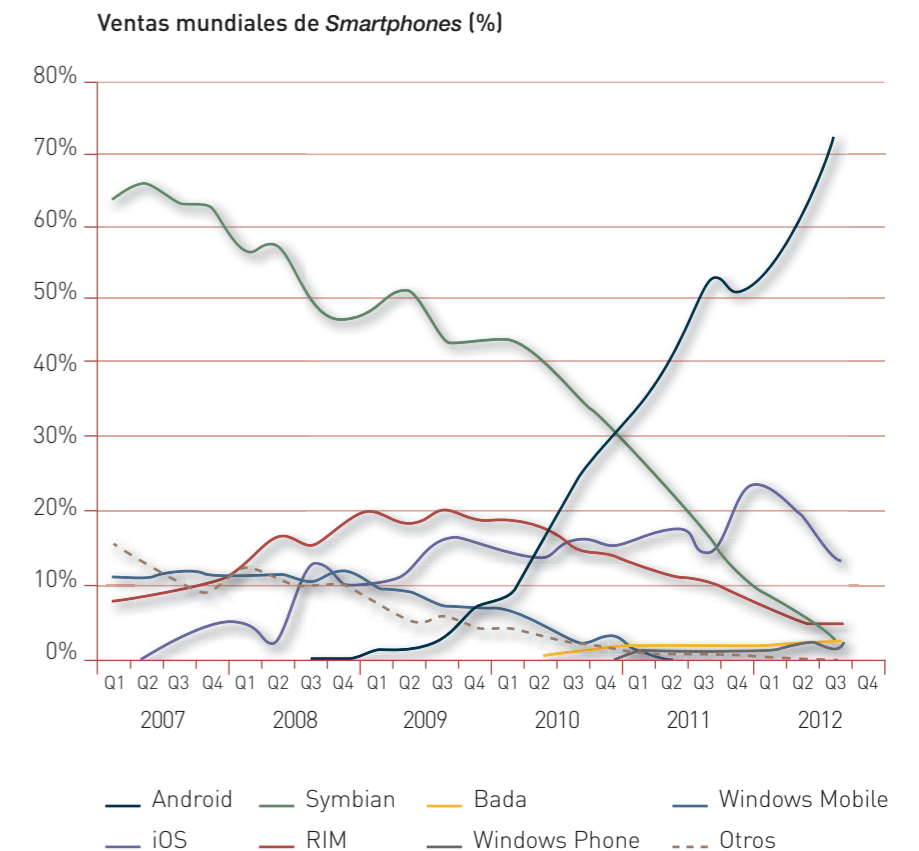




Tabla 2: Características generales de las aplicaciones móviles

| |
|--|
| Tipo de público al que se dirige Específico o segmentado. |
| Iteración en tiempo real Ofrecer respuesta en el momento en que se está utilizando. |
| Puede ser de pago o gratuita En muchas ocasiones se ofrecen de forma gratuita versiones reducidas de las aplicaciones. De acuerdo a la demanda de nuevas funcionalidades, será necesario adquirir una versión de pago. |
| Mantenimiento, futuro y actualización Responder a los usuarios cuando se detectan errores o cuando se plantean mejoras. |

cuanto a los sistemas operativos de los dispositivos móviles. Mientras que en 2008 el 47 por ciento del mercado era de Nokia, en 2011 el sistema operativo de Google Android pasa a ocupar el 50 por ciento y sigue en aumento durante 2012, ganando posiciones frente a Apple con su sistema operativo iOS.

Complementando el mundo de los servicios y aplicaciones, aparece el concepto *Cloud Computing*. Hace unos años se hablaba de centralizar servidores a nivel global para facilitar el acceso a miles de usuarios ubicados en distintos lugares del mundo. Hoy se dispone de servidores con alta capacidad de almacenamiento, accesibles a través de Internet, sin que el usuario de estos servicios sea consciente del cambio de ubicación de sus datos.

¿De qué servicios-aplicaciones hablamos dentro de la “movilidad”?

El mercado de las aplicaciones (*apps*) se inició en 2010 para iOS de Apple. Con la última versión Android de Google, se ha creado una gran competencia entre ambos sistemas.

Previo al desarrollo de una aplicación, se debe valorar el cumplimiento de algunas de las características descritas en la Tabla 2.

Tabla 3: Agrupación de aplicaciones para tabletas o Smartphones

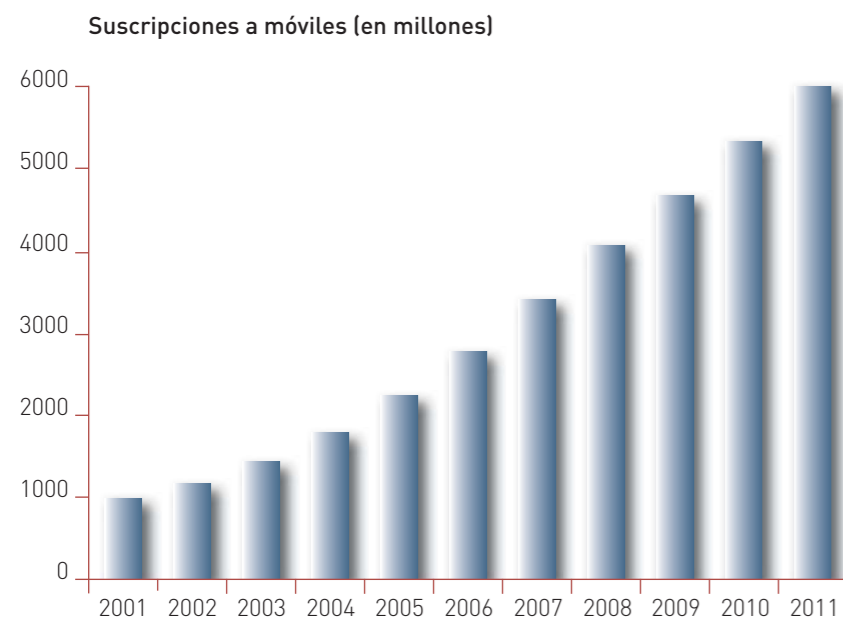
Varias fuentes

| Aplicaciones/Servicios | Descripción |
|------------------------|---|
| Generales | Calculadoras, despertadores, bloc de notas, agendas. |
| Geolocalización | Identificación y ubicación de dispositivos (i.e. barcos, astros). Se utilizan mecanismos de GPS (<i>Global Positioning System</i>). Al existir un vacío legal respecto de las personas, no se ha realizado una gran expansión. |
| Deporte | Permiten registrar en tiempo real valores como frecuencia cardíaca asociada a la actividad deportiva que se está desarrollando (andar, correr, natación). Aconseja sobre el entrenamiento que se debe seguir; rutas; ejercicios. |
| Medicina | Mapas mundiales con información de Epidemias Internacionales en tiempo real. Aplicaciones para el control de alcohol en sangre, tele-rehabilitación, estimulación para personas con minusvalías y control de medicamentos. |
| Ocio | Buscadores de locales de ocio y eventos; reproductores musicales, videos, películas; acceso a televisiones y estaciones de radio; juegos. |
| Negocios | Presentaciones y videoconferencia; acceso remoto a aplicaciones, estadísticas <i>online</i> y <i>offline</i> , mapas de resultados geográficos, análisis de mercado; acceso a inventarios; presentación de productos a clientes; lanzamiento de campañas de <i>marketing</i> . Pagos a través de la factura de móvil (<i>direct-to-bill</i>) para evitar el uso de las tarjetas de crédito en las transacciones por Internet. |
| Sociedad | Noticias de carácter general, revistas o periódicos convencionales, acceso a redes sociales (Twitter, Facebook), mensajería (WhatsApp, Spotbros). |
| Nube | Acceso a ficheros depositados en la nube. |
| Educación | Cursos (idiomas, cocina, instrumentos); traductores; libros (novelas, educación infantil, media, universitaria); universidades virtuales. |



Gráfico 4: Crecimiento de 2001 al 2011 del número de suscripciones a móviles a nivel mundial

Fuente: ITU World Telecommunication / ICT Indicators database



Existen numerosas aplicaciones en el mercado que se pueden adquirir de forma gratuita o de pago. Las gratuitas, o de bajo coste, son con frecuencia versiones reducidas de la aplicación con un menor número de funcionalidades y por lo general se adquieren a través de tiendas *Online* asociadas a los fabricantes de los sistemas.

Datos sobre el uso del móvil en el mundo

Se considera que en el año 2000 había unos 1.000 millones de móviles. El informe del Banco Mundial sobre teléfonos móviles calcula que se alcanzarán los 6.000 millones de contratos en un corto periodo de tiempo.

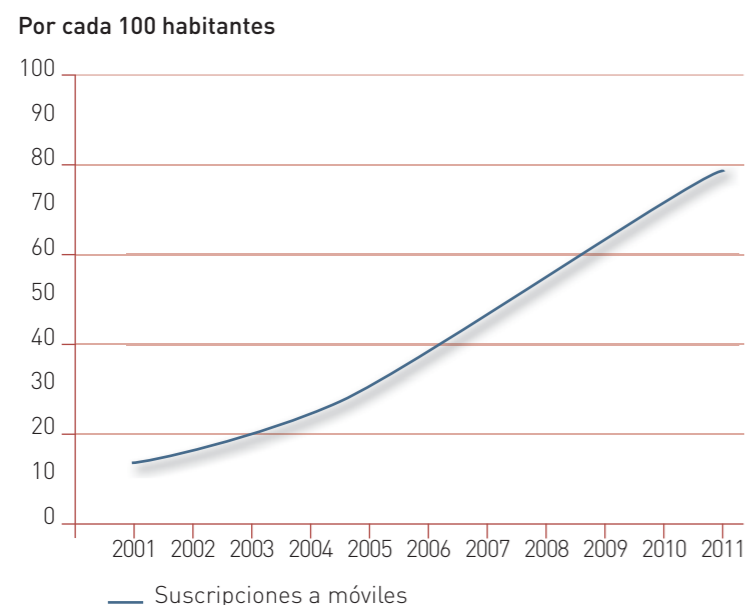
Según un informe de *Global ICT Development* publicado en ITU se confirma que la variación desde 2001 a 2011 (Gráfico 5), a nivel mundial, en el número de teléfonos móviles ha pasado de 15,5 a 87 móviles por cada 100 habitantes aproximadamente.

Según IDC (*International Data Corporation*), en su estudio *Worldwide Quarterly Smart Connected Device Tracker*, durante el tercer trimestre de 2012 se ha batido el récord de ventas de dispositivos inteligentes conectados a Internet en todo el mundo, con una subida del 27 por ciento respecto al trimestre anterior. De enero a noviembre de 2012 se han vendido 717 millones de teléfonos inteligentes con conexión a Internet, con más de 122 millones de tabletas.

El IAB Europe (Asociación Europea de *Marketing Digital e Interactivo*) realizó el estudio *Mobile Media: consumer insights across Europe* con los datos de acceso a Internet a través de dispositivos móviles en 19 países europeos. Se concluye que España tiene una alta penetración de Internet móvil (26 por ciento), por detrás de Finlandia o Francia y por delante de Alemania. Doce millones de usuarios (50 por ciento tiene más de 35 años), lo utilizan principalmente para buscar información, escribir correos electrónicos, acceder a redes sociales, muestran interés por la publicidad móvil (dos tercios de los usuarios de Internet móvil dicen estar interesados en algún formato de publicidad móvil) y han experimentado haciendo pagos o reservando productos desde el móvil (36 por ciento).

Gráfico 5: Evolución en el número de móviles por cada 100 habitantes entre 2001 y 2011

Fuente: *Global ICT developments, 2001-2011*



Por países, se encuentran China e India a la cabeza, aunque el porcentaje de penetración puede ser superior en otros países en relación con su número de habitantes (Tabla 4).

El dato más sorprendente viene dado por los países en vías de desarrollo, ya que en los últimos dos años el número de móviles se ha incrementado hasta en un 1.500 por ciento. En el continente africano, en concreto, el informe de la Asociación GSMA indica que el número de suscriptores ha crecido casi un 20 por ciento cada año durante los últimos cinco años.

Algunas aplicaciones recientes

En el área socioeconómica, las nuevas tecnologías se consideran una importante herramienta para los países emergentes, dada la facilidad de uso de las pantallas táctiles.

Gráfico 6: Tasa de penetración de Smartphones y suscripciones a móviles 3G o 3G+. 2011

Fuente: eEspaña 2012 a partir de NetSize Guide (2011)

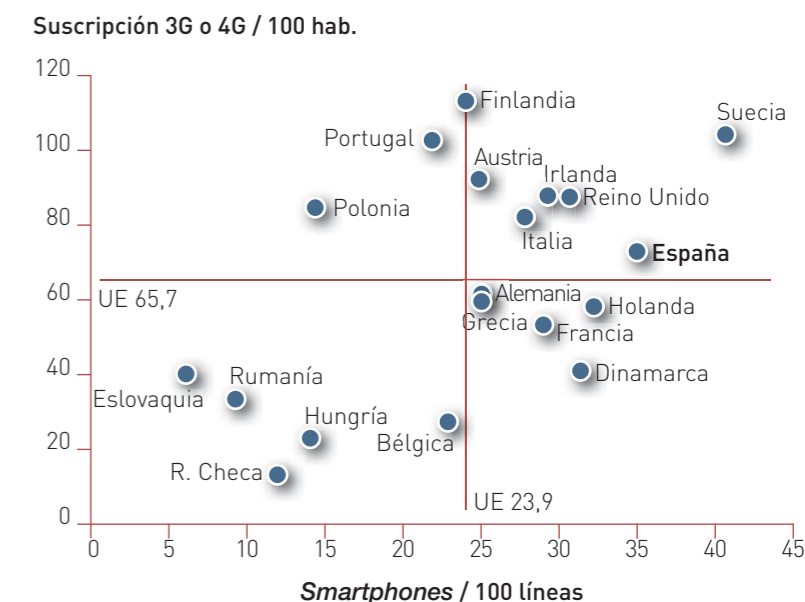


Tabla 4: Comparativo teléfonos móviles entre 2010 y 2011

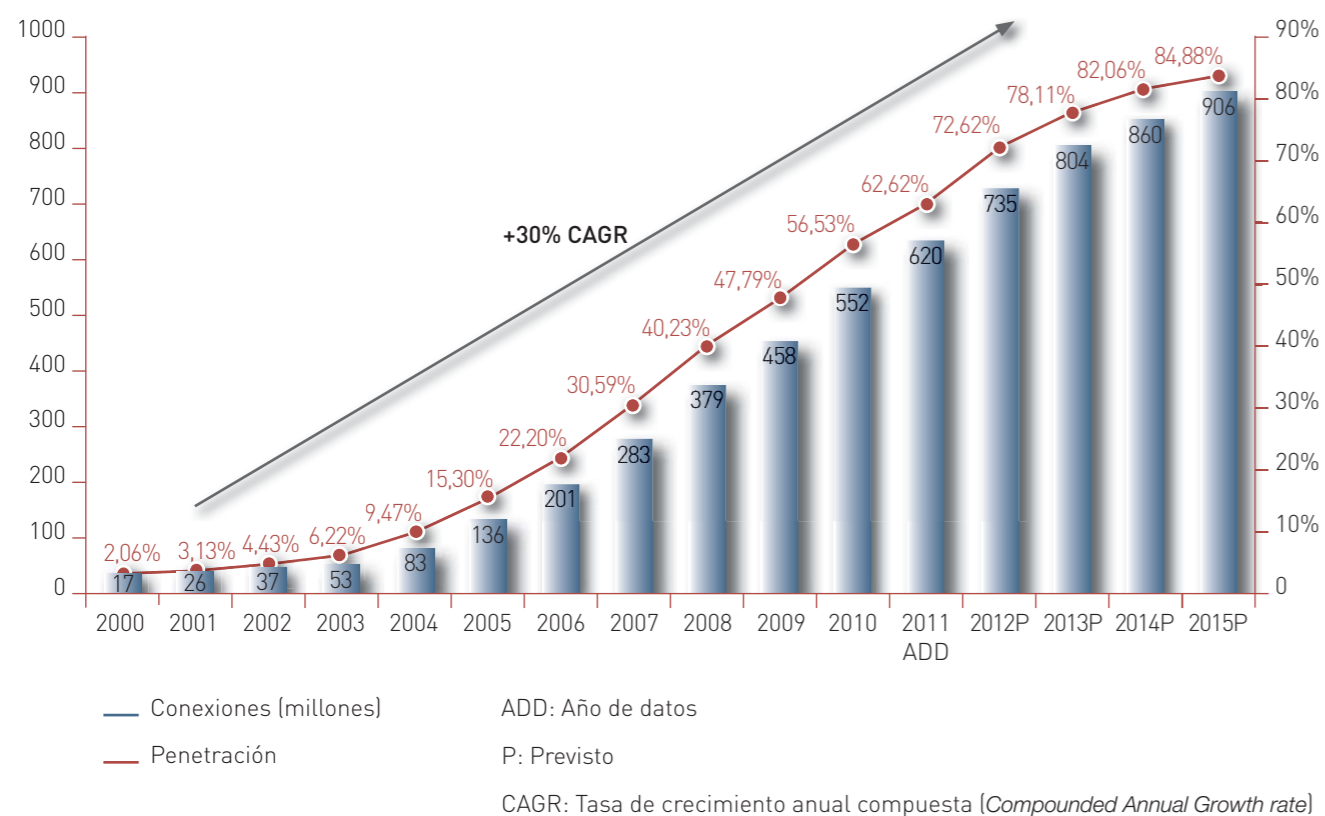
Fuente: Extracto informe estadístico publicado en ITU



| País | Nº de móviles | | Por cada 100 habitantes | |
|-------------|---------------|-------------|-------------------------|--------|
| | 2010 | 2011 | 2010 | 2011 |
| Argentina | 53.700.000 | 55.000.000 | 132,88 | 134,92 |
| Brasil | 202.944.033 | 242.231.503 | 104,10 | 123,18 |
| China | 859.003.000 | 986.253.000 | 64,04 | 73,19 |
| Colombia | 44.477.653 | 46.200.421 | 96,07 | 98,45 |
| Egipto | 70.661.005 | 83.425.145 | 87,11 | 101,08 |
| Francia | 63.200.000 | 66.300.000 | 100,66 | 105,03 |
| Alemania | 104.560.000 | 108.700.000 | 127,04 | 132,30 |
| India | 752.190.000 | 893.862.478 | 61,42 | 72,00 |
| Indonesia | 211.290.235 | 236.799.493 | 88,08 | 97,72 |
| Italia | 90.600.000 | 92.300.000 | 149,63 | 151,84 |
| Japón | 123.287.125 | 129.868.418 | 97,43 | 102,67 |
| Corea (Rep) | 50.767.241 | 52.506.793 | 105,36 | 108,50 |
| México | 91.362.753 | 94.565.305 | 80,55 | 82,38 |
| Nigeria | 87.297.789 | 95.167.308 | 55,10 | 58,58 |
| Filipinas | 79.895.646 | 87.256.359 | 85,67 | 91,99 |
| Sudáfrica | 50.372.000 | 64.000.000 | 100,48 | 126,83 |
| España | 51.601.028 | 53.066.828 | 111,99 | 114,23 |
| Turquía | 61.769.635 | 65.321.745 | 84,90 | 88,70 |
| Reino Unido | 81.115.492 | 81.612.000 | 130,76 | 130,75 |

Gráfico 7: Número total de conexiones de móvil en África y tasa de penetración (millones, % penetración)

Fuente: *African mobile observatory 2011* de GSMA (*Groupe Speciale Mobile Association*).



Se considera que en el año 2000 había unos 1.000 millones de móviles. El informe del Banco Mundial calcula que se alcanzarán los 6.000 millones de contratos en un corto periodo de tiempo

Como ejemplo, *Millennium Development Goals* (MDGs), ha mostrado varios de los objetivos conseguidos gracias a la utilización de teléfonos móviles:

- **Níger:** reducción de costes asociados a la venta de granos. El acceso a teléfonos móviles ha permitido obtener mejor información sobre los precios de los cereales en todo el país, sin incurrir en el elevado coste de desplazamiento a los diferentes mercados, obteniendo un 29 por ciento más de beneficios. En este ejemplo, la demanda surgió orgánicamente, no a través de un programa específico.
- **Ghana:** reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero un 2 por ciento para el año 2020 (*GSM Association 2009*). Los teléfonos móviles pueden ser utilizados como herramientas para el monitoreo ambiental. Los conductores de taxi en la capital, Accra, fueron equipados con teléfonos móviles con GPS y un dispositivo con un

sensor de monóxido de carbono para medir niveles de contaminación.

- **Kenia:** tres de cada cuatro personas tienen ahora un teléfono móvil. La aplicación, llamada EpiCollect, ayuda a realizar el seguimiento de la vacunación animal y las campañas de tratamiento. La aplicación y el espacio de almacenamiento se proporcionan de forma gratuita en la página web de EpiCollect, que asigna una dirección única para cada proyecto. Esta dirección solamente la conocen los usuarios –como los funcionarios veterinarios nacionales y los veterinarios de campo– que participan en el proyecto. No se puede buscar en la base de datos EpiCollect, evitando que los curiosos encuentren información potencialmente sensible.
- **Medicina:** la clínica de rehabilitación *Dodd Hall*, en Ohio, Estados Unidos, comenzó a utilizar equipos para ayudar en la rehabilitación de ataques cerebrales o lesiones de columna.



- **Empresas:** interacción con los clientes y capacitación del personal de las compañías. Los CIOs (*Chief Information Officers*) están impulsando su utilización debido a la facilidad de uso y la capacidad para obtener Cuadros de Mando, lo que les permite analizar la situación de la empresa en cualquier momento. Se está iniciando la implantación de BYOD (*Bring Your Own Device*), dentro del entorno empresarial, permitiendo a los empleados utilizar sus dispositivos personales como herramientas en su puesto de trabajo.

Los Seguros aplicados a los dispositivos móviles

El sector de seguros está tratando de ganar cuota de mercado entre clientes particulares y empresas en este sector, dada la gran expansión de teléfonos móviles, inteligentes o no, así

como las tabletas. Otro factor que está influyendo es la gran dependencia que genera, al almacenar información personal y/o profesional.

Adicionalmente, el alto coste que están alcanzando los dispositivos, ha dado lugar a que las empresas de seguros, fabricantes de móviles y operadores de telefonía estén lanzando productos para cubrir los perjuicios derivados del hurto, roturas, averías por caídas, oxidaciones, pérdida del terminal, uso fraudulento de la información o realización de llamadas desde teléfonos que han sido robados o extraviados.

El coste del seguro dependerá de la cobertura que se ofrezca, pero es muy importante analizar algunos factores: valor de reposición del dispositivo, información almacenada, copias de seguridad, confidencialidad, necesidad de recuperar información por pérdida o sustracción, utilización en viajes nacionales e internacionales, tipo de usuario o garantía que ofrece el fabricante.

El alto coste que están alcanzando los dispositivos, ha dado lugar al lanzamiento de productos para cubrir los perjuicios derivados del hurto, roturas, averías por caídas, oxidaciones, pérdida del terminal, uso fraudulento de la información o realización de llamadas desde teléfonos que han sido robados o extraviados

Tabla 5: Modalidades más habituales de coberturas.

| Cobertura por robo o pérdida | Cobertura por avería |
|--|--|
| Coste de llamadas fraudulentas hasta un límite fijado. Pérdida de datos. Recuperación de datos. Bloqueo y solicitud de línea. | Bloqueo y solicitud de tarjetas. Reparación de piezas fuera de garantía. Daño por líquidos. Rotura de pantalla. Oxidación. |

Si el número de móviles con conexión a Internet está creciendo de forma considerable y se pueden aplicar sus funcionalidades en beneficio de la sociedad en general, ¿debemos valorar el impacto negativo como algo crítico?



De forma general, se ofertan dos coberturas: robo o pérdida, y avería (Tabla 5). En caso de robo, ofrecen una indemnización para reponer el móvil o la sustitución mediante un aparato del mismo valor.

En el caso de avería, se contempla la reparación o sustitución del terminal por fallos en las tarjetas de memoria o derrame de líquidos, asistencia a distancia y recuperación de los datos almacenados, por ejemplo.

Reflexiones ante el futuro

La introducción de *Smartphones* y *Tabletas* ha revolucionado el concepto de movilidad y telefonía. La forma de acceder a Internet desde dispositivos móviles, la aparición de pantallas táctiles de gran alcance y la mejora en los anchos de banda para la conexión a Internet, está permitiendo la creación y descarga de funcionalidades capaces de satisfacer las demandas de los usuarios, incluyendo el servicio original, a mantener una conversación telefónica.

Como reflexión final, y para debatir no en tiempo lejano, si el número de móviles con conexión a Internet está creciendo de forma considerable y se pueden aplicar sus funcionalidades en beneficio de la sociedad en general, ¿debemos valorar el impacto negativo como algo crítico? ¿Existen realmente posibilidades de lesiones físicas o psíquicas causadas por estos dispositivos, o cambios de conducta? ¿Cuáles son las medidas de seguridad que se deberían implantar para proteger la información contenida? ¿Cuáles son las políticas que

se deben aplicar a nivel empresarial? ¿Es ya una realidad LTE (*Long Term Evolution*, 4G) para poder disfrutar de velocidades de descarga de más de 100Mb?

Referencias

Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones: www.cmt.es: Informe "NM Septiembre 2012 ES.pdf"

Global Telecom Insight, Investigación de Mercado: <http://discovermobilelife.com/>

IAB EUROPE: <http://www.iabeurope.eu>

World Bank Institute: <http://www.worldbank.org>, Referencia informe "IC4D 2012: *Maximizing Mobile*"

Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (órgano público adscrito a Red.es): <http://www.ontsi.red.es>

Web sobre las Tecnologías para Pymes: <http://www.ticpymes.es>

Consultoría Chetan Sharma: <http://www.chetansharma.com/globalmobileupdate1H2011.htm>

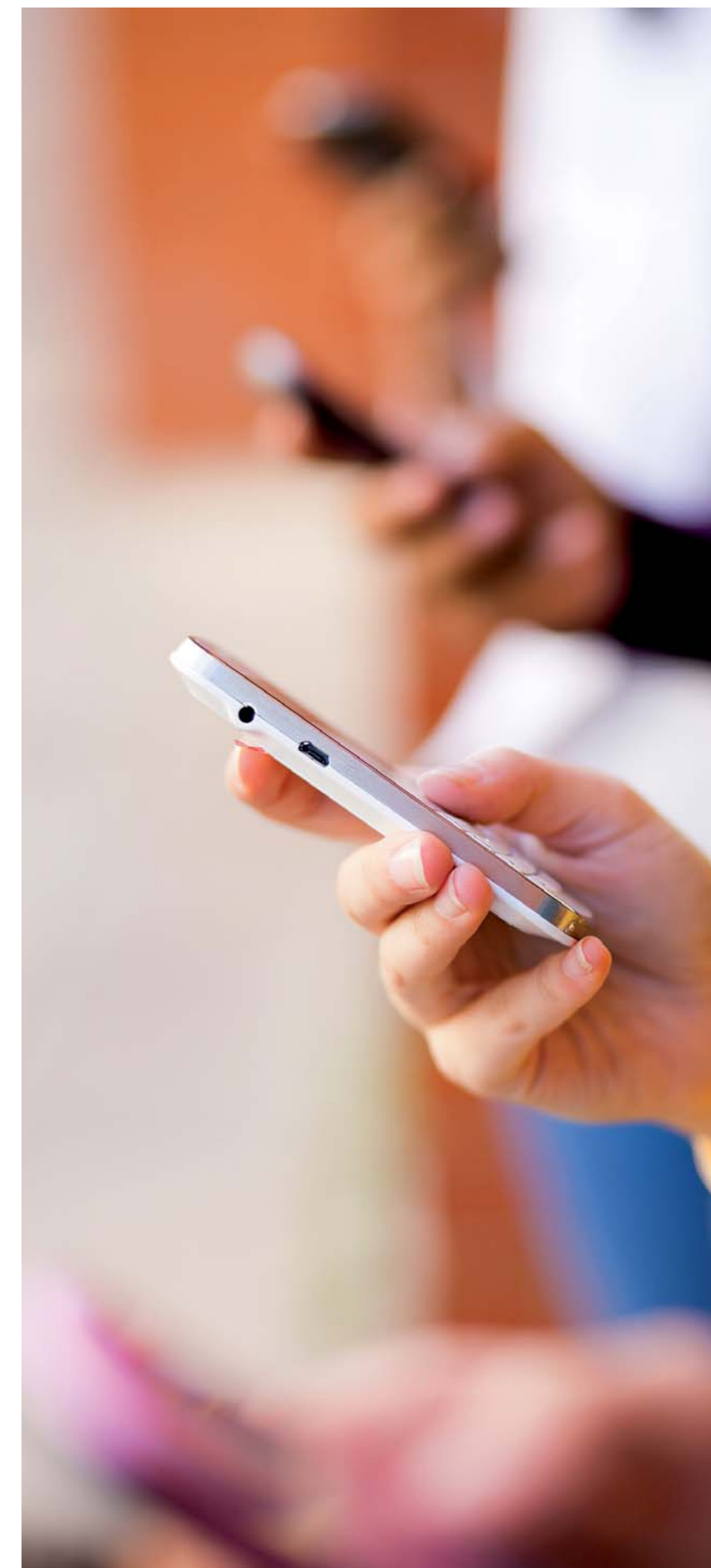
International Data Corporation: <http://www.idc.com>

International Telecommunication Union - ITU: <http://www.itu.int/ITU-D/ict>

Mobile Active: <http://www.mobileactive.org>. Informe GSMA publicado en: http://www.mobileactive.org/files/file_uploads/African_Mobile_Observatory_Full_Report_2011.pdf

Portal sobre 4G, LTE: <http://www.lteportal.com>

La Web del campo: <http://www.agrodigital.com/PIArtStd.asp?CodArt=88656>



entrevista a

José María Elguero

Director del Servicio de Estudios de Marsh España
Madrid - España



José María Elguero cuenta, como anécdota, que nunca pensó trabajar en seguros, pues su padre trabajaba en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Después de licenciarse en Derecho, cambió de opinión y decidió sacar el título de Agente y Corredor de Seguros. En 1989 empezó a trabajar en el departamento de Estudios de Caser. A partir de ahí, realizó una carrera meteórica que le llevó a convertirse en doctor en Derecho, obtener un master en Dirección y Administración de Empresas (MBA) por el Instituto de Empresa de Madrid y convertirse en profesor de la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) y de otros centros de prestigio.

Durante 14 años trabajó en el departamento de Responsabilidad Civil de Münchener Rück. En 1993 se incorporó a Marsh en calidad de gerente del departamento de Riesgos Financieros y Profesionales y, en 2009 pasó a ser Director del Servicio de Estudios de Marsh España. Es columnista habitual en la prensa y autor de varios libros. El último y más reciente lleva por título *El agente de seguros y su Responsabilidad Civil: Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados*, editado por la FUNDACIÓN MAPFRE.



“Las crisis, cuando se superan, te fortalecen”

La visión de la crisis en España está evolucionando en función de las circunstancias y las medidas adoptadas. Cuando se forma parte de un grupo internacional de consultoría y corretaje, como es el caso de Marsh, esa visión se amplía. Daños y responsabilidades son dos grandes líneas de negocio que caracterizan los seguros y el doctor José María Elguero, Director del Servicio de Estudios de Marsh España, es uno de los grandes expertos españoles en materia de responsabilidades, en especial de la de Directores y Consejeros (D&O) y la Responsabilidad Civil de los agentes de seguros, a la que ha dedicado su último libro.

Como director del departamento de Estudios de Marsh, ¿cuáles son sus funciones?

Hay un pilar básico en esta compañía que es la dirección comercial. Al igual que en todas las empresas, hay departamentos que impulsan el desarrollo y las ventas y que están encuadrados dentro de la estrategia comercial. El Servicio de Estudios es parte de ese departamento y nuestra misión es desarrollar productos e identificar oportunidades de mercado a través de los análisis e informes que realizamos. Esto nos da presencia y liderazgo de opinión. Es algo importante que también el cliente tiene muy en cuenta, porque es el primer interesado en conocer cómo está el mercado, de qué manera puede protegerse de los riesgos y qué formas existen para financiar esa protección.



Quizá la visión estratégica de esta compañía es ir un paso por delante de los acontecimientos y, en ese sentido, sabíamos que la crisis iba a afectar de lleno a los consejeros y a los directivos de las empresas

Nuestras estructuras no están preparadas para una gran avalancha de reclamaciones derivadas de D&O. Ni están preparados la economía, ni las empresas, ni los juzgados



Los alemanes tienen claro que las crisis son consustanciales a la marcha de la economía, y de esta crisis saldremos, ¡ya lo creo que saldremos!

El Servicio de Estudios es una apuesta de Marsh, que no deja de tener una presencia importante en los medios por ese liderazgo de opinión y por el dominio de muchos ramos. Es un departamento muy puntero.

¿Cómo se posiciona Marsh en el mundo de las empresas y en las ofertas de seguros y reaseguros que realiza?

Marsh es el primer *broker* de seguros a nivel mundial por volumen de ingresos y lleva 40 años en España. Tanto por posición como por vocación estamos en la consultoría de riesgos y luego en la oferta de soluciones, lo que supone una labor de corretaje de seguros, reaseguros y soluciones financieras que nos devuelve a la consultoría.

¿Se da por superada la crisis que desató el pago de rapeles?

Todo eso terminó por encarrilarse. Las crisis, cuando se superan, te fortalecen. Marsh&McLennan ha demostrado que tiene un músculo importante, que seguimos siendo el número uno y que el cambio de juego en el mercado nos hizo más fuertes. Quizá nuestra ventaja fue

adelantarnos a esas reglas de mercado que se veían venir, como la simplificación de estructuras, el control interno de los procesos y la transparencia. Hemos ganado visibilidad. A veces, hasta a los propios empleados nos cuesta entender esta manera de hacer las cosas, porque nosotros trabajamos en el presente. Pero ese paso, pensando en el futuro, nos ha robustecido; nos ha permitido mantener el liderazgo y darle mucha importancia a las buenas prácticas.

¿A qué perfil de clientes se dirige Marsh?

Tenemos tres grandes líneas, que van desde el ciudadano que quiere un seguro a las grandes empresas del IBEX 35¹. Aproximadamente la mitad de las empresas del IBEX son clientes nuestros. Eso te da una visión muy clara del mercado. Trabajas la empresa internacional, con lo cual tienes una visión global, pero también el cliente mediano y pequeño, lo que te da un conocimiento más próximo. Es un servicio completo a las necesidades que se plantean ante los riesgos. Lo mismo somos proveedores de soluciones ante el lanzamiento de un satélite, que ante los riesgos políticos o comerciales, o de la gente corriente.

En el mundo de los riesgos, ¿por dónde va a ir el negocio en el futuro para los corredores? ¿Dónde sitúa el potencial su departamento de estudios? ¿Cuáles son los grandes retos?

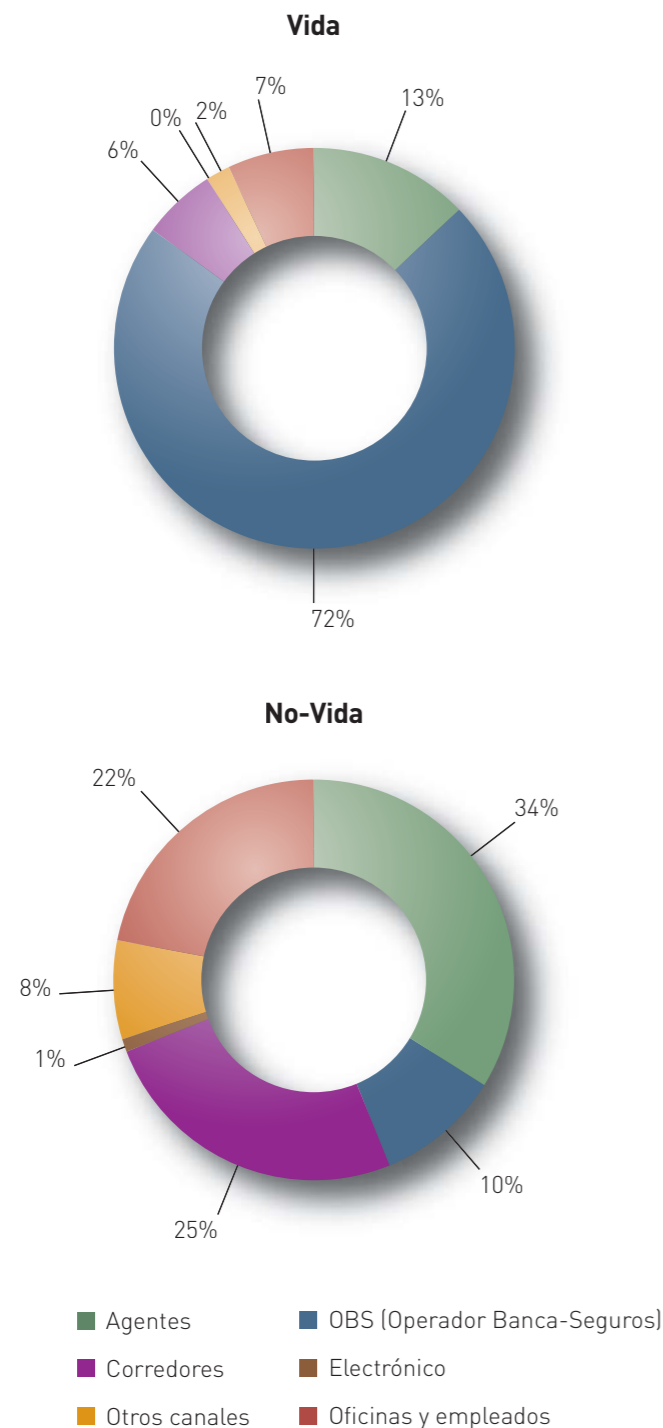
Por la parte de la tecnología, de forma clarísima. Vivimos en una "sociedad de la información", con todos los riesgos asociados a la ciberdelincuencia, la ciberseguridad, los desarrollos tecnológicos y los medios de comunicación. El segundo reto está relacionado con las personas, su calidad de vida, la biónica, la biología, los desarrollos e investigaciones con células madre, la prolongación de la vida, la lucha contra las enfermedades. Una tercera línea, que nosotros pusimos de manifiesto en el Foro de Davos, es todo lo relacionado con el cambio climático y sus consecuencias. Sobre este asunto nosotros llevamos mucho tiempo trabajando. Es un tema que tiene que ver con las comunicaciones, los transportes, las infraestructuras, las líneas de producción, con la posibilidad de que lleguen alimentos a África, al Sahel, o de que vuelva a ocurrir un accidente como el de la central nuclear de Fukushima. Todo esto está relacionado con la continuidad de negocio y las cadenas de proveedores. Es-

tas son tres líneas de negocio prioritarias. Por supuesto que hay muchas más, pero esas son las importantes a corto plazo.

¿Y cómo les afecta la caída de negocio asociada a la crisis, con la desaparición de miles de empresas y de trabajadores autónomos? Sin embargo, hace poco comentaba que en Responsabilidad Civil D&O (*Directors and Officers*) había un 30% más de pólizas.

Efectivamente. Una empresa de nuestro tamaño y dimensión está compensando la caída de negocio que se produce por una parte, con el repunte de otras. Funciona igual que un despacho de abogados y procura equilibrar, en cierto modo, unas áreas de negocio con otras. Quizá la visión estratégica de esta compañía es ir un paso por delante de los acontecimientos, predecir los escenarios y, en ese sentido, sabíamos que la crisis iba a afectar de lleno a los consejeros y a los directivos de las empresas, que iban a necesitar protección. Y ahí estamos, porque para bien o para mal ahora es un seguro de moda. El año pasado 7.000 empresas que no tenían estos seguros nos lo han comprado, en plena recesión. Todo eso hace que recuperes lo que pierdes por otro lado. Un factor importante es

¹El índice IBEX 35 (Índice Bursátil Español) es el principal índice de referencia de la bolsa española elaborado por Bolsas y Mercados Españoles. Está formado por las 35 empresas con más liquidez que cotizan en el Sistema de Interconexión Bursátil Electrónico (SIBE) en las cuatro Bolsas Españolas (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia). Es un índice ponderado por capitalización bursátil; es decir, al contrario que índices como el *Dow Jones*, no todas las empresas que lo forman tienen el mismo peso.



la consultoría de riesgos, que nunca hemos abandonado y nos ayuda a potenciar la parte de correduría de seguros. Hay mucha competencia ofreciendo líneas especiales a consejeros y directivos. Una parte viene de los grandes *brokers*, el resto

está muy atomizado. Hay un estudio que hemos hecho sobre la gestión de la empresa familiar en una Comunidad Autónoma del norte de España, en Cantabria.

¿Por qué Cantabria?

Por una serie de circunstancias. De entrada, es un ámbito geográfico muy abarcable, muy provincial, con empresas conocidas que son clientes. Conocemos las instituciones, nuestra cartera de negocio permite que tengamos una muestra representativa y extrapolable a otros lugares de España.

Siguiendo con el tema de la D&O, ¿cuál es su origen?

En España se comienza a implantar en 1989, pero su origen asegurador se remonta a Otto Von Bismarck, en Alemania, cuando las empresas alemanas empezaron a trabajar en régimen de responsabilidad, porque, en aquella época, si una empresa no era moral, no pasaba nada. Cuando llegó el *crack* de 1929, no se pudo hacer reclamaciones a los directivos porque entonces se derrumbaba la economía del país.

En Alemania, en los años 20 del siglo pasado, hubo una hiperinflación que todavía asusta.

Los alemanes tienen claro que las crisis son consustanciales a la marcha de la economía. De esta crisis saldremos, ¡ya lo creo que saldremos! Y tendremos otras crisis. Son ciclos. Hay que meterse en el ciclo e intentar adaptarse. Nada más.

Sigamos con la secuencia histórica del D&O.

Partiendo de la ley de leyes de las sociedades anónimas, la primera póliza que se hizo en España fue en 1990. Estamos ante un ramo que tiene 22 años de antigüedad, pero que sólo ha tomado velocidad de crucero en los ocho últimos. De hecho, en el estudio que hemos presentado se ve que este año es cuando más ha crecido.

¿Se producen muchas reclamaciones?

Han aumentado un 24%. Pero en comparación con otros ramos todavía no hemos visto grandes puntas. Nuestras estructuras no están preparadas para una gran avalancha de reclamaciones. Ni están preparados la economía, ni las empresas, ni los juzgados. La verdad es que la tendencia a reclamar aumenta. El año pasado, una de cada cuatro empresas que contaba con este tipo de seguros, afrontó una reclamación. Muchas se resuelven por acuerdos extrajudiciales.

La responsabilidad del agente

¿Cómo se le ocurrió la idea de hacer un libro como *El agente de seguros y su Responsabilidad Civil*? ¿Por qué no incluyó a toda la mediación aseguradora y corredores, partiendo de la base de que cuando se habla de Responsabilidad Civil del agente para el público, es hablar también de la aseguradora?

Bueno, tiene varias explicaciones. Lo primero es que en el año 2000 la FUNDACIÓN MAPFRE me dio una beca de investigación para un trabajo que estaba preparando. Se llamaba *El contrato de agencia de seguros*, un tema del que no se había escrito nada. Ese libro sirvió de embrión para lo que vendría después. Posteriormente la FUNDACIÓN MAPFRE me sugirió que, como hay una nueva Ley de Mediación, podría seguir desarrollando todo lo relativo al contrato de agencia de manera actualizada. No incluir en mis libros el tema del corredor, obedece a varios motivos; en primer lugar, porque hay un libro de José María Muñoz Paredes, catedrático de Derecho Mercantil, gran amigo mío, que lo ha trabajado muy bien y por tanto, es difícil que yo pueda aportar algo. En segundo lugar, porque trabajo en una correduría, y he querido evitar que me influya. Pero, aparte, hay otra razón de peso que alude a la captación de primas. Uno de cada cuatro seguros que se venden en España está intermediado por un agente de seguros.

Eso será en No Vida.

Cierto. Si hablamos de Vida, sólo intermedian el 13 por ciento, mientras que en No Vida supone el 34 por ciento. Los canales bancarios acaparan el 72 por ciento de la distribución en Vida. Pero el promedio es el citado: uno de cada cuatro seguros los capta un agente, tanto aquí, como en el resto del mundo, donde la proporción varía entre 2 y 3 de cada 4.

¿Cómo está el tema de la retribución de las corredurías?

Cuando la nueva directiva de Mediación IMD2 esté lista, tendremos que ser todavía mucho más transparentes. El cliente va a saber cuánto cobra

¿Hay muchas reclamaciones contra los agentes de seguros?

Cuando se revisan los registros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, se comprueba que el 70 por ciento de las quejas reclaman que los siniestros no son bien atendidos. Ese es un punto muy importante para reflexionar y eso es lo que trato de hacer en el libro, donde también se puede encontrar un régimen de responsabilidades muy novedoso abordado con humildad sobre el caso de España. Y existir responsabilidad, existe. Por ejemplo, cuando un viernes se le olvida notificar a la compañía la formalización de un seguro y en el fin de semana ocurre un siniestro. ¿Qué sucede en ese caso? Pues que entra en juego la Responsabilidad Civil del agente. Depende de qué clase de agente sea, el siniestro lo atenderá la compañía o tendrá que responder el propio agente con su póliza. Si no la tiene, la alternativa puede ser la pérdida de su patrimonio.

¿Conoce la situación de la Responsabilidad Civil del agente de seguros en América Latina?

No sé si el agente en América Latina tiene más prestigio, pero desde luego sí que tiene más difusión oral y probablemente su responsabilidad esté condicionada por la forma de actuar de su vecino del norte. Buena parte de la legislación, tanto de seguros como de otras materias y códigos penales, está directamente inspirada en los nuestros, en los europeos. De forma muy clara, las directivas europeas que se han transpuesto a nuestro ordenamiento jurídico han servido de base al otro lado del Atlántico, pero incluso con ventaja, porque esa traslación de textos e ideas se ha hecho cuando su contenido estaba ya muy probado.

Cuando se revisan los registros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, se comprueba que el 70 por ciento de las quejas reclaman que los siniestros no son bien atendidos



Mi consejo para las empresas es que revisen muy bien sus riesgos; más aún si van a internacionalizarse

¿Qué tema preocupa especialmente en estos momentos al sector asegurador en España?

La siniestralidad del automóvil y también la del hogar. Hay un repunte en la frecuencia que todavía no es preocupante, pero puede llegar a serlo.

¿Qué importancia le da a la Responsabilidad Social Corporativa?

Me alegro de que me haga esa pregunta en el caso de Marsh, porque existe una iniciativa muy bonita. Los viernes, la compañía permite vestir de *casual*, pero también hay una asociación de voluntarios que recoge dinero para fines sociales. Si se viene de *casual* se tiene que dar una pequeña contribución a la hucha para fines sociales. Previamente, la asociación te manda un correo informando a qué van a destinar la recaudación.

Un consejo dirigido a las empresas.

Que revisen muy bien sus riesgos, más aún si van a internacionalizarse.

Referencias

Marsh España
<http://spain.marsh.com/>

La gestión del riesgo en la empresa familiar de Cantabria Informe Marsh 2012.
<http://spainbeta.marsh.com/Portals/52/Documents/Estudio%20Marsh%20Gesti%C3%B3n%20del%20Riesgo%20Empresa%20Familiar%20Cantabria%20Marsh.pdf>

El agente de seguros y su responsabilidad civil. Ley 26/2066 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados. FUNDACIÓN MAPFRE, 2012.
http://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/images/El-agente-de-seguros-y-su-responsabilidad-civil-Ley-26-2066-de-Mediacion-de-Seguros-y-Reaseguros-Privados.pdf

El futuro del agente

¿Qué futuro tiene el agente de seguros compitiendo con todo tipo de sistemas de distribución y tecnologías?

Sigo diciendo que lo importante son las personas.

Siempre y cuando no encarezcan el producto.

Sí, pero siguen siendo importantes de hecho. Si además son capaces de usar la tecnología, tendrán una gran ventaja, porque el negocio de seguros es bastante etéreo, se basa en la confianza, que no es fácil de establecer. El agente de seguros tiene un papel muy importante. Tiene que estar autorizado, avalado, formado, tiene una responsabilidad civil, el reto de la formación, de puesta al día, de cuidar una imagen y una reputación, al igual que lo tiene todo el sector de seguros. Por supuesto, su adaptación a la tecnología es imperiosa. No se puede concebir que para emitir pólizas tengamos que hacerlo en papel cuando por otros medios te la envían en un SMS.

A nivel internacional, ¿cómo está considerado el agente de seguros?

De todos los países que he estudiado destacaría el caso de Alemania y EE.UU. En Alemania el agente de seguros tiene una fuerza importantísima, un gran negocio y goza de una buena imagen. En EE.UU. son auténticos asesores con una responsabilidad profesional civil muy grande. Tienen que estar expresamente autorizados. En el caso español, que todos conocemos, la situación es lamentable. Aquí el imaginario colectivo cuando quiere degradar a alguien lo señala como agente de seguros. En Francia, Japón, Alemania o EE.UU., el agente de seguros es un profesional muy respetado. Aquí, en cambio, no hace mucho, hasta el título de corredor de seguros se convalidaba con ciertas licenciaturas universitarias, aunque no tuvieran ni idea de seguros.

¿No hay demasiados agentes de seguros?

En España hay demasiado de todo. Demasiados bancos [hasta ahora], demasiadas entidades de seguros, demasiados corredores, demasiados agentes de seguros.

Esa constatación no es positiva dada la necesidad de solvencia, de formación, de especialización. Lógicamente, aboca a la concentración. Cuando empecé a trabajar, alrededor del año 1990, había más de 600 entidades de seguros en España. Hoy quedan 279, aunque muchas pertenezcan a un mismo grupo. Indudablemente, aún queda camino por recorrer. Los agentes están abocados a unirse; ese es un punto importante. Quizá la constitución de las sociedades de agencia sea una solución.

La implantación de Solvencia II, en 2014 o 2015, aunque contemple un largo período transitorio, va a precipitar la consolidación de muchas pequeñas entidades aseguradoras, con la consiguiente repercusión para los mediadores de sus seguros.

Efectivamente, y eso se va a precipitar no sólo por Solvencia II, sino por otras circunstancias. Unas que conocemos y otras que todavía no. Si en 20 años hemos pasado de 600 aseguradoras a la mitad, en otros 10, ¿a qué número de aseguradoras tenderemos?

¿Se atreve a avanzar una predicción de cómo será el sector dentro de cinco años?

No. Ni mi compañía, ni yo personalmente. Con lo que está pasando en la economía es difícil hacer predicciones, pero no para dentro de cinco años, sino para dentro de dos meses. A mí me gustaría que el sector asegurador fuera solvente, prestigioso, que gozara de una gran reputación, pero cualquier intento de apuntar una estrategia de futuro sería mera especulación.

En el libro *Breve historia del futuro*, de Jacques Attali, se predice un mundo que girará en torno a las industrias del seguro y del entretenimiento.

Es muy difícil saber si llegaremos a eso. De momento, el sector asegurador, dentro del sector financiero, tiene hechos los deberes y por eso está capeando la crisis de forma menos virulenta. Quizá porque entiende mucho mejor los riesgos.



entrevista al

Dr. Rafael Matesanz

Director de la Organización Nacional de Trasplantes (ONT)
Madrid - España



“En trasplantes,
nos pusimos a la cabeza
del mundo y aún lo estamos”

Rafael Matesanz nació el 22 de octubre de 1949 en Madrid. Está casado y tiene dos hijos. Se licenció en Medicina y Cirugía por la Universidad Complutense de Madrid, en 1972, y se doctoró en estas mismas especialidades en la Universidad Autónoma de Madrid, en 1979.

Especialista en Nefrología, obtendría la plaza básica como Jefe de Sección de Nefrología del Hospital Ramón y Cajal de Madrid. Enfocó su actividad clínica a la atención integral de la insuficiencia renal crónica, desde la diálisis al trasplante. Habla inglés, francés e italiano. Fue impulsor, creador y director, desde sus inicios en septiembre de 1989, de la Organización Nacional de Trasplantes (ONT), organismo técnico del Ministerio de Sanidad español destinado a la promoción, planificación y coordinación de toda la actividad de donación y trasplante de órganos, tejidos y médula ósea. Es responsable de lo que internacionalmente se ha dado en llamar el Modelo Español, que ha llevado a España a ocupar, con gran diferencia, el primer lugar del mundo en donación y trasplante de órganos sólidos.

Desde mayo de 1996 a mayo de 2000 fue director general de Asistencia Sanitaria del Instituto Nacional de la Salud (INSALUD), responsable de la atención primaria y hospitalaria de 10 de las 17 comunidades españolas. Desde su creación, en 1990, hasta octubre de 2000, fue presidente de la Comisión Nacional de Trasplantes. Desde 1995 hasta 2000, y de 2003 a 2005, presidió la Comisión de Trasplantes del Consejo de Europa. Entre 2005 y 2007 ocupó la vicepresidencia. Desde 1989 hasta 2001 fue Secretario de la Comisión Nacional de Nefrología. Desde 2001 a 2008 fue presi-

dente de la Comisión Nacional de Nefrología. Entre 1995 y 1997, fue *Councillor of the European Society for Organ Transplantation (ESOT)*.

Ha sido director de distintas publicaciones nacionales e internacionales, autor de más de 500 artículos y de 100 capítulos de libros sobre nefrología, trasplantes y gestión sanitaria, además de director de Máster, cursos de formación y postgrados de diversas universidades. Es miembro del patronato de numerosas fundaciones, consultor y miembro de consejos y comités asesores de diversos organismos nacionales e internacionales: director de la Red Oncológica de la Región de Toscana (Italia), entre 2002 y 2004; consultor de la Organización Helénica de Trasplantes (EOM), en 2003; colaborador de la Organización Argentina de Donación y trasplantes (INCUCAI) desde agosto de 2003; asesor en materia de trasplantes del *Institute of Medicine (IOM) -National Academies of Sciences- EE.UU.*, 2005. Premio Rey Jaime I a la Medicina Clínica en 1999. Posee la Gran Cruz de la Orden Civil de Sanidad, concedida en diciembre de 2006. Cuenta con la “Orden del Mérito de Duarte, Sánchez y Mella” de la República Dominicana, en su grado de oficial. *Recognition Awards TTS (Transplantation Society)* y *Roche Award for Worldwide Impact in Transplantation* 2008 Sydney (Australia).

Desde septiembre de 2004 hasta la actualidad es coordinador nacional de Trasplantes y director de la Organización Nacional de Trasplantes del Ministerio de Sanidad. En 2010, recogió el Premio Príncipe de Asturias de Cooperación Internacional como director y fundador de la Organización Nacional de Trasplantes.

El indudable éxito alcanzado por el denominado Modelo Español en materia de trasplantes, ha superado nuestras fronteras y arraiga con fuerza en los países del sur de Europa y de América Latina. La base del éxito gira en torno a diversas premisas: la generosidad de la gente, una deontología y una ética propias, una capacidad de gestión y coordinación muy profesionalizada en el ámbito público, que no admite ni atajos ni preferencias, y una lógica de costes que ha demostrado que el gasto sanitario de un trasplantado es infinitamente más reducido que la del paciente que precisa del concurso de la alta tecnología para seguir viviendo. Conocer lo que sucede en este ámbito supone acercarse a una de las más impactantes historias de superación humana.

¿Desde cuándo está al frente de la Organización Nacional de Trasplantes (ONT)?

Desde su creación, en septiembre de 1989.

¿Cuál fue la idea que actuó como motor para poner en marcha la ONT?

Fue algo totalmente pragmático. Los nefrólogos en España, como en otros países, teníamos necesidad de obtener órganos para trasplantar a nuestros pacientes en diálisis. El trasplante de riñón es muy anterior al resto de modalidades. Yo había visto en el Hospital Ramón y Cajal de Madrid cómo funcionaba, y que según la persona que se encargara del tema, al final había donación o no la había. Cuando tuve ocasión, pude explicar hospital por hospital y

en las Comunidades Autónomas (CC.AA.) de toda España, cómo debía ser la organización estructural y cómo podíamos hacer simple algo que en principio se presentaba complicado.

La evolución fue muy rápida. Todo indica que a partir de 1990 se dispararon las donaciones y todo estaba muy organizado.

En España teníamos 14 donantes por millón en 1989. Desarrollamos el sistema y la donación empezó a crecer en toda la geografía. Comenzaron con más fuerza el País Vasco, Madrid y Cataluña por estar mejor estructuradas, aunque luego siguieron el resto de CC.AA. Nos pusimos a la cabeza del mundo ya en 1992 y aún lo estamos, veintiún años después.

La gente es generosa, pero nosotros hemos demostrado que las donaciones son un problema de gestión



Para mantener la confianza de la población es fundamental que no haya posibilidad de preferencias a la hora de recibir el órgano, por motivos económicos o discrecionales

Quedan pocas cosas por trasplantar y la frontera se superó hace tiempo, cuando de los órganos y los tejidos, pasamos a hacer trasplantes de tejidos compuestos

Ser líderes en la gestión de trasplantes, ¿no supone una responsabilidad especial cuando hay muchos países que están intentando mejorar su capacidad en esta materia?

A veces me planteo lo que ha aportado España al mundo en este campo, y todo empieza por algo muy simple: que las donaciones no surgen espontáneamente ni caen del cielo. Parece una obviedad, pero ha condicionado la capacidad de realizar trasplantes en muchos países que incluso se han esforzado en hacer campañas de concienciación para que la gente done, aunque su efecto sea limitado. La gente es generosa, de eso no cabe ninguna duda, pero nosotros hemos demostrado que las donaciones son un problema de gestión. Si se cuenta con profesionales muy preparados en los hospitales, que son capaces de explicarlo a las familias, la donación se coordina y culmina con éxito. Naturalmente, a estas alturas hay países que están reproduciendo el modelo, como Portugal, que ya

empezó hace cinco o seis años. También Croacia, y todos los países que están a nuestro alrededor: como Francia, Italia o Bélgica en mayor medida. En algunos países la gestión de trasplantes es más complicada, porque sus sistemas sanitarios tienen un funcionamiento muy distinto.

¿Se refiere a países dónde existe la comercialización de órganos?

No, a países con distintos sistemas sanitarios. Por ejemplo, adaptar nuestro modelo en Alemania es muy difícil porque allí tienen mucho peso las mutuas sanitarias privadas. El Reino Unido tiene un sistema público muy potente. Se han fijado en nuestro modelo y lo han adaptado a sus características; sin embargo, hay una cosa curiosa, y es que los salarios médicos son muy superiores en el Reino Unido, lo que complica contar con coordinadores médicos. América Latina está creciendo mucho, pues es la única zona del mundo donde los trasplantes crecen a

razón de un 40 por ciento en los últimos cinco años. Y se debe en gran medida a que nosotros hemos educado a esos profesionales. En estos momentos estamos formando a responsables de donaciones de Chile, Argentina, Uruguay, Venezuela, Colombia, Perú y demás países de Latinoamérica. También Australia ha adoptado un sistema muy similar al nuestro.

Antes de la creación de la ONT, ¿qué sistema se seguía? ¿Qué determinó la puesta en funcionamiento de la organización?

En los años 80 no había una estructura organizativa que siguiera unas normas. Cada hospital gestionaba sus trasplantes como podía. En mi hospital, cuando los nefrólogos precisábamos órganos, nos teníamos que encargar de todo el proceso que supone contar con un potencial donante. Diagnosticábamos la muerte cerebral del donante; hablábamos con la familia; conseguíamos los órganos y seguíamos al paciente trasplantado. Cuando

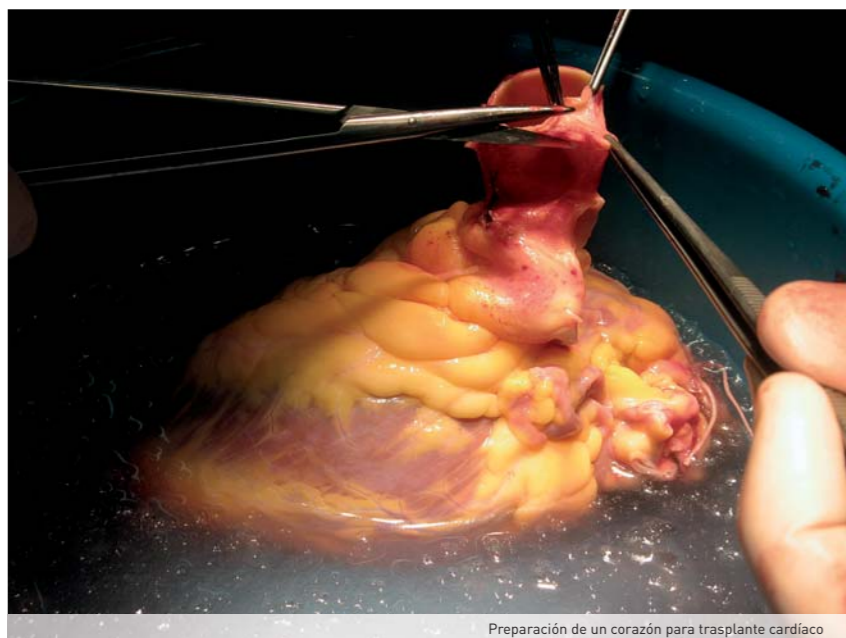
aparecieron los trasplantes de corazón o hígado, era evidente que cada especialista que precisaba de un tipo de órganos no podía ir por su lado. A partir de ahí, nos planteamos la necesidad de contar en cada hospital con especialistas muy bien entrenados que pudieran coordinar la donación y recuperación de los distintos órganos, y que, mediante un pequeño grupo, siempre estuvieran preparados para que no se perdiera ni un órgano útil para trasplantes. Eso, junto a la comunicación y coordinación con la central de la ONT, hizo que todo funcionara.

¿De cuántos trasplantes al año estamos hablando en aquella época?

Más de 1.000, considerando diversas modalidades: riñón, hígado, corazón y páncreas, entre otras, pero casi 1.000 eran de riñón. De esa cifra hemos pasado a 4.200 el año pasado. O sea, hemos multiplicado por cuatro los trasplantes. Además, han crecido exponen-



Extracción del corazón de un donante para un trasplante cardíaco



Preparación de un corazón para trasplante cardíaco

cialmente otros temas, como los trasplantes de células y tejidos, algo que en otra época casi no existía; pero que hoy se hacen por miles. Podemos calcular que este año haremos unos 15.000 o 20.000 trasplantes de este tipo, donde entra todo: los huesos, la médula ósea de cordón umbilical, la terapia celular y las córneas, por ejemplo.

Tras los avances realizados, ¿dónde se sitúa la frontera de los trasplantes? A este paso, se podrán trasplantar hasta cerebros.

Realmente, quedan pocas cosas por trasplantar. La frontera se superó hace tiempo,

cuando de los órganos y los tejidos, uno a uno, pasamos por ejemplo, a hacer trasplantes de tejidos compuestos. Lo ideal es la medicina preventiva antes de llegar a una medicina que arregle un órgano que no funciona. Si es necesario y posible, se cambia la pieza mediante trasplante. Pero la nueva filosofía de los trasplantes gira en torno a la terapia medular: las células madre. Esto supone que, en vez de cambiar la pieza, al paciente se le ponen una serie de células que sean capaces de reparar el órgano afectado. Digamos que esa es la nueva frontera, pero aún queda un largo camino por recorrer. Todavía no se manejan bien los resultados. Vamos a tardar décadas en conseguirlo, pero es un tema con un gran potencial.

En los últimos diez años han avanzado mucho los trasplantes de tejidos compuestos: los brazos, las piernas, la cara. Hay quien propone el trasplante de útero, pero me parece algo bastante fuera de lugar. En el futuro más inmediato, veremos estructuras de órganos, sobre todo de órganos huecos, recubiertas de células madre. Por ejemplo, en los últimos años se están trasplantando tráqueas de cadáver recubiertas de células madre que, al ser propias, no generan rechazo. Es algo que funciona con órganos huecos, el problema es cuando estos son sólidos, que es mucho más complicado.

¿Cuál es la modalidad de trasplante más complicada?

Técnicamente, el intestino. También en una práctica que se llama trasplantes en racimo, que en realidad es un multi trasplante en una secuencia que implica hígado, estómago, intestino, páncreas y riñones, por ejemplo. También son muy complejos los trasplantes infantiles multi órganos. El Hospital de la Paz, en Madrid, es uno de los mejores centros de Europa para estas intervenciones. Cuando hablamos de trasplantar siete órganos a un mismo paciente, nos estamos refiriendo a microcirugía y, además, de lo más selecta.

¿Se habría avanzado más en materia de trasplantes si estos hubieran tenido un carácter comercial y estuvieran impulsados desde la sanidad privada?

No lo creo. Es un tema que va con los intereses de cada país. Por ejemplo, en EE.UU. los trasplantes son en gran parte organiza-

dos por la sanidad privada. Los países del sur de Europa han optado claramente por el trasplante en la sanidad pública, y creo que ha sido un acierto, porque se trata de trasplantar algo que ha sido donado de manera altruista por otro ser humano, sea cual sea el órgano, tejido, médula, células o huesos. Para mantener la confianza de la población es fundamental que en todo esto no haya posibilidad de preferencias, a la hora de recibir el órgano, por motivos económicos o discrecionales. Si encabezamos el *ranking* de trasplantes en el mundo, ha sido porque hemos mantenido un sistema férreo, en el sentido de no admitir ningún tipo de atajos a la hora de conseguir un donante. Y eso es incompatible con la medicina privada. Hay multitud de ejemplos en todo el mundo. En el momento en que la gente percibiera que las personas que tienen recursos pueden conseguir un trasplante más fácilmente, todo el sistema se caería. En cambio, con nuestro carácter público, es decir, de todos y para todos, contamos con que estamos auditados constantemente, en el día a día, que se conocen nuestros índices de trasplantes y de donantes. Es algo muy importante porque, en esta materia, se está tratando con vidas humanas. Estás decidiendo quién vive y quién no.

El perfil del Director de la Organización Nacional de Trasplantes, ¿tiene un carácter más técnico que político?

Creo que sí. Si hubiera que definir a qué nos dedicamos, diría que a gestionar personas. Durante mucho tiempo hubo un presupuesto sanitario general común, pero ahora, con una sanidad tan descentralizada y poco piramidal como la española, no podemos gestionar directamente nada, ni en Andalucía, ni en Madrid, ni en Cataluña, ni en otras Comunidades. Sólo coordinar muchísima gente que además no está adscrita específicamente al sistema de trasplantes. Cuando nosotros realizamos una coordinación multiorgánica, trabajamos con grandes equipos: cirujanos, coordinadores, clínicos, enfermeras, técnicos de laboratorio, mensajeros, personal de aeropuertos y otros muchos profesionales que no dependen directamente de nosotros. Hemos desarrollado protocolos para motivarlos y entrenarlos en su labor. Insisto, nosotros lo que gestionamos son personas. Y todo eso con un presupuesto inferior a cuatro millones de euros.

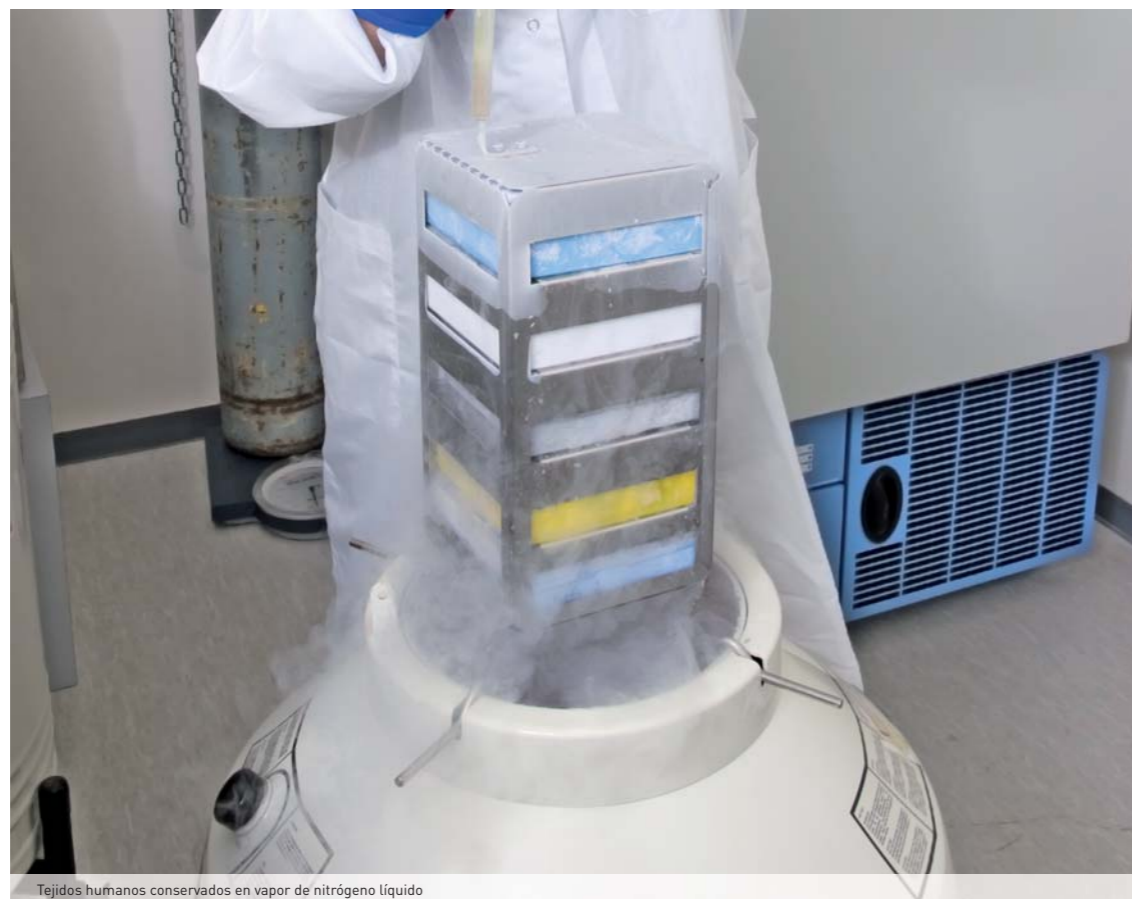


A pesar de que en España el sistema público brinda una cobertura sanitaria universal, mucha gente cuenta además con un seguro de salud privado. ¿A quién se acude cuando se precisa un trasplante?

Normalmente, a la sanidad pública. En el caso de grandes colectivos de funcionarios, como MUFACE¹, la persona que precisa un trasplante entra a formar parte de la lista común que gestionamos nosotros, igual que los pacientes de la sanidad pública; no podría ser de otra forma, y una vez realizado el trasplante y cuantificado, se remite la factura a su mutua.

¹MUFACE: Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado <http://www.muface.es/>

El esquema no funcionaría igual en el sector privado. Parte de sus éxitos se han logrado porque la gente, donantes y pacientes, creen firmemente que este es un sistema de todos y para el bien de todos



Tejidos humanos conservados en vapor de nitrógeno líquido



España es el país de Europa con el mayor número de cordones umbilicales guardados, lo que ha permitido realizar entre 17.000 y 18.000 trasplantes, salvando la vida de muchos niños y adultos que padecían enfermedades, tumores o leucemia

Vidas con más años

¿Qué esperanza de vida media puede tener un trasplantado?

Más que de medias estadísticas, depende del paciente. España es un país tremendamente envejecido y estamos trasplantando gente con más de setenta años. Evidentemente, a esas edades no cabe esperar una esperanza de vida de 25-30 años. En estos momentos, el récord del mundo de supervivencia con un trasplante renal lo ostenta una mujer a la que se le realizó en 1960, en Boston (EE.UU.). Esto quiere decir que lleva cincuenta y dos años de supervivencia gracias a un riñón que le donó su hermana, y ambas están perfectamente. En España tenemos bastantes pacientes que llevan cuarenta años de funcionamiento trasplantados. Los primeros riñones en España se empezaron a implantar en 1964. Ahora, tenemos bastante gente de finales de los 60 que han superado los cuarenta años de media. Como

norma general, la supervivencia en este tipo de trasplante se calcula en catorce años si proviene de cadáver y superior a dieciocho si es de donante vivo.

¿Es más complicado determinar la supervivencia para los trasplantados de otros órganos?

Cada caso es diferente. Por ejemplo, en España, de hígado ya tenemos algunos trasplantados que han superado los 25 años de supervivencia, y en el mundo hay muchos casos con 30 años y más. Con los trasplantados de corazón ocurre lo mismo, lo que pasa es que, los que se trasplantaban antes, no tenían ni tan buena cirugía ni medicamentos anti-rechazo, y todo eso influye; pero también es verdad que donantes y pacientes eran mucho más jóvenes. Ahora mismo, la edad no es una barrera para recibir un trasplante.

¿Se puede y se debe mantener el sistema implantado por la ONT incluso en un entorno de crisis como el actual?

La sostenibilidad del sistema es un tópico fundamental. ¿Podría trasladarse el esquema al sector privado? No funcionaría igual. Parte de sus éxitos se han logrado porque la gente, donantes y pacientes, creen firmemente que este es un sistema de todos y para el bien de todos.

¿Han puesto en duda a la ONT?

No explícitamente. Somos un organismo del sector público que se ha mantenido con un presupuesto estable. Pero los problemas nos afectan cuando el sistema sanitario en general tiene recortes presupuestarios. Entonces no es que haya un problema del sistema sanitario; no es que lo haya por los trasplantes, lo hay para toda la sociedad. Para hacer trasplantes hay que movilizar recursos y, en épocas de escasez, esto es más difícil. En los últimos años, a muchas de las personas que se mueven en torno a los trasplantes les han reducido el sueldo un 20 por ciento. Nosotros hemos mostrado nuestra preocupación, porque hay una

cosa fundamental: cuando se efectúa un trasplante en un enfermo que está en diálisis, hay un ahorro significativo de costes.

¿Qué se está haciendo en materia de bancos de sangre y cordón umbilical de neonatos?

Se trata de cosas distintas. Las células que están dentro del cordón umbilical son las células madre sanguíneas que van a dar lugar a la sangre. A partir de los años 80 y 90, se elaboró una estrategia universal para almacenar células madre del cordón. Hoy en día hay más de 500.000 cordones umbilicales guardados en bancos públicos en todo el mundo y en España se almacena más del 10 por ciento. Nuestro país es también el primero de Europa, en cuanto a unidades de sangre de cordón umbilical guardadas, y en el mundo, solo estamos por detrás de Estados Unidos. Así se han realizado entre 17.000 y 18.000 trasplantes, salvando la vida de muchos niños y adultos que padecían enfermedades, tumores o leucemia. La recogida de estos cordones está totalmente justificada. Lo que no es tan comprensible es guardarse el cordón para uno mismo, que es lo que se propone desde el ámbito privado. Y existe una razón, si uno

Actualmente, la edad no es una barrera para recibir un trasplante

de esos niños o adultos que ha guardado el cordón umbilical contrae alguna de las enfermedades que hacen necesario recurrir a él, pero se trata de una enfermedad congénita o de origen genético, tienes que desechar tu propio cordón. Es decir, que el guardar en bancos privados los cordones umbilicales hay que analizarlo también desde la perspectiva económica, porque la posibilidad estadística de tener que utilizarlo, y que además te sea útil, es muy, pero muy remota. Sin embargo es una decisión de cada cual. Lo que sí tiene sentido son los llamados bancos alogénicos [el donante es distinto del que lo recibe], que son bancos públicos a disposición de todas las personas. En España tenemos ocho bancos. El coste de guardar estos cordones en bancos privados es elevado y su uso médico, en

principio, resulta una incógnita. Puede que en el futuro, dentro de 30 o 40 años, haya otro tipo de tratamientos que superen totalmente la función que ahora desarrollan estos bancos.

<http://www.ont.es>

Tanto la Unión Europea como el Consejo de Europa han recomendado expresamente en distintos documentos la adopción total o parcial del Modelo Español para trasplantes: *Meeting the Organ Shortage: Current status and strategies for improvement*, http://www.ont.es/infesp/DocumentosDeConsenso/Meeting%20_the_organ_shortage.pdf

Una isla en la sanidad española



Orgánicamente, ¿de quién depende la Organización Nacional de Trasplantes?

Siempre ha dependido del Ministerio de Sanidad y está ubicada en el Instituto Carlos III de Madrid, constituida en los años ochenta, como un organismo de investigación del sistema general de salud. Nosotros hemos sido durante mucho tiempo como una isla dentro del recinto del Instituto, pese a no formar parte de él. La razón por la que estamos aquí es que nos mantenemos activos las 24 horas del día. Nuestro centro de contacto telefónico funciona a todas horas, todos los días del año; eso hace muy difícil nuestra ubicación en unas oficinas del ministerio.

¿Cuánto le cuesta al contribuyente español mantener la ONT?

Tenemos un presupuesto anual de 3,8 millones de euros, pero ahí, lógicamente, no se incluye la realización de los trasplantes, sino las labores desarrolladas por la ONT.

No parece demasiado.

Los trasplantes están cuantificados. Probablemente, haya pocas partidas en la sanidad que estén tan medidas. Para entender el coste y el beneficio de los trasplantes podemos ir al más clásico, al renal. Cuando un enfermo tiene una insuficiencia renal hay tres opciones: está en diálisis, va al trasplante, o se muere. Claro que, según qué país, esa última opción no se contempla. El coste medio de diálisis en la Unión Europea, con todo incluido, supone unos 50.000 euros al año. En el trasplantado, el primer año es más o menos igual, pero después cae, porque, si no hay complicaciones, se limita solamente a la medicación. Eso significa que el coste de mantenimiento de un trasplantado renal es de 5.000 o 6.000 euros al año. En cambio, si necesita diálisis, el coste sube y sube. Cuantas más complicaciones tenga el enfermo, más cuesta. Por tanto, un trasplante se amortiza en el segundo año. Esa es una de las razones que impulsa la realización de trasplantes en todo el mundo. España es el único país del mundo donde tenemos el mismo número de enfermos en diálisis que trasplantados. Si estuvieran en diálisis, al erario público le costaría el doble.

agenda

CURSO ORGANIZADO POR FUNDACIÓN MAPFRE

| Denominación del curso | Modalidad | Inicio | Finalización |
|------------------------|------------|-----------------------|----------------------|
| Reaseguro | E-learning | 14 de octubre de 2013 | 7 de febrero de 2014 |

Contenidos actualizados en www.mapfrere.com

 **MAPFRE** | RE
Paseo de Recoletos, 25
28004 - Madrid
España

www.mapfrere.com

