

Aseguradoras privadas gestionan eliminar el monopolio de seguros de accidentes laborales, que “contamina el mercado en competencia”

escribe Ana Morales

En un contexto de menor crecimiento y de “agresiva” competencia en el mercado asegurador, la gremial que nuclea a las compañías privadas pretende que el próximo gobierno desmonopolice la rama de accidentes de tra-

bajo que hace tres décadas tiene el Banco de Seguros del Estado (BSE).

“Las condiciones de competencia en el mercado son desiguales. El BSE tiene una herramienta que es un seguro monopólico y obligatorio con el que gana plata y sub-

sidia la forma en que compite en las otras ramas”, dijo a **Búsqueda** el director ejecutivo de la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (Audea), Alejandro Veiroj. Añadió: “Los números y resultados muestran cómo el BSE utiliza esta herramienta, y está

en su derecho de hacerlo. Pero nos preocupa, porque de alguna forma contamina el mercado en competencia. (...) El BSE puede bajar mucho los precios (de las demás coberturas) porque gana plata por este otro lado”.

Por eso, Veiroj informó que uno de los puntos del plan estratégico de la Audea —que reúne a una quincena de compañías privadas— para desarrollar el mercado es que esa rama monopólica “pueda ser competida” excluyendo la prestación del servicio de atención médica a los accidentados laborales.

El ejecutivo consideró oportuno poner este tema en la agenda pública para que sea estudiado por el próximo gobierno, “gane quien gane” las elecciones. Dijo que “muchas” de las compañías que operan en Uruguay y tienen presencia a escala internacional ofrecen este tipo de cobertura en otros países. “Me parece bastante natural que si se abre el mercado de accidentes de trabajo en Uruguay, puedan estar interesadas, puesto que el *expertise* existe”.

En 2018 el BSE vendió pólizas de accidentes de trabajo por US\$ 286,7 millones, 7% menos que en 2017. Ello representó 20% del total de las ventas del mercado asegurador (US\$ 1.413,6 millones) del año pasado y casi el 60% de la facturación del sector privado.

La siniestralidad laboral ha ido reduciéndose en los últimos años, producto de las mayores políticas de prevención y seguridad en el trabajo y del incremento del desempleo.

Historia

Entre 1911 y 1994 el mercado de seguros era monopolio estatal para la mayor parte de las coberturas. La legislación solo permitió la presencia de sucursales y agencias de aquellas compañías establecidas en el país hasta la aprobación del monopolio, y les limitó su actividad a las ramas en las que operaban hasta ese momento.

En 1993 se aprobó la Ley N° 16.426 de desmonopolización del mercado, y dos años después las compañías privadas comenzaron a diversificar la oferta de servicios, lo que redundó en una reducción de los precios del mercado.

Pero el monopolio de los seguros de accidentes laborales, establecido por la Ley N° 16.074 de 1989, se mantuvo. Dicha norma declaró “obligatorio” ese tipo de cobertura de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales en su artículo 1°, y en el siguiente hizo responsable a los empleadores de su contratación. En los últimos años el BSE invirtió US\$ 40 millones en la construcción de un nuevo sanatorio, que abrió en agosto.

“Igualdad de condiciones”. El jueves 26 la Audea difundió una gacetilla con los datos del sector al cierre del primer semestre con el título *Seguros monopólicos subsidian a los del mercado en competencia*.

Allí destacó que el negocio en competencia registró una pérdida técnica de US\$ 15,5 millones, la cual se explica por los “resul-

tados deficitarios del operador estatal de US\$ 15,8 millones”, dado que los números del sector privado fueron positivos en US\$ 260.000.

La gremial apuntó que las cifras negativas “se compensan a nivel global con los resultados de las ramas de seguros monopólicas”. Y enseguida destacó que la rama de accidentes de trabajo tuvo un “aumento sustancial en su resultado técnico positivo que pasó de US\$ 18 millones en junio de 2018 a US\$ 27 millones al cierre de junio de 2019”, un incremento de 50%. Veiroj opinó que esos números “hablan por sí solos. Si existen subsidios cruzados y es algo histórico”.

Consideró que si bien el BSE tiene “ciertas limitaciones” porque debe operar en un marco más restrictivo —por ejemplo, en materia de contrataciones y compras— respecto a las compañías privadas, puede “sustentar” un “nivel de competencia” en las ramas no monopólicas porque la exclusividad del seguro de accidentes le “permite compensar unos resultados con otros”.

Informó que la gremial viene trasladando la inquietud y el planteo de desmonopolizar esta rama a los referentes en temas económicos y del sistema financiero de los distintos partidos en la carrera electoral. “Nos interesa que se avance en la desmonopolización para tener igualdad de condiciones”, declaró.

Consideró que el mercado asegurador está “muy agresivo” en materia de precios, y si bien este año en términos generales eso “empezó a mejorar”, hay ramas, clientes y empresas con las que el BSE compite fuerte. “Ahora la ‘guerra de precios’ no es tan generalizada, sino que está más focalizada”.

En 2018 el mercado asegurador registró pérdidas “históricas”, en el contexto de una caída de 10% en las ventas respecto al año anterior. La baja fue de 1,1% promedio en el caso de las compañías privadas (**Búsqueda** N° 2.009).

En el primer semestre de 2019 el nivel de actividad del sector (incluyendo todas las ramas) muestra cierta recuperación (8,9%) respecto a igual período del año anterior, lo que se explica principalmente por el incremento de las pólizas de vida previsional (36%), según cálculos de la Audea.

Vida. La gremial también plantea otras medidas para desarrollar el nivel de penetración de los seguros en el país y hacer “crecer la torta”, especialmente en las pólizas de vida.

“La brecha del seguro en Uruguay es como mínimo de 1,2% del Producto Interno Bruto (más de US\$ 600 millones) si se miden riesgos comparables con respecto al promedio de Latinoamérica”, señaló Veiroj. Agregó que tres cuartos de esa brecha se explica por la baja cobertura del seguro de vida. Para impulsarlas, la Audea propone desarrollar un seguro de vida de retiro que sirva para complementar el ahorro previsional voluntario, y otro que se enfoque en los trabajadores de medianos y bajos ingresos, en ambos casos con mecanismos e incentivos de tipo fiscal.

Filiales de empresas son casi la quinta parte de la facturación de grandes contribuyentes

A escala global, las empresas multinacionales tienden a ser más grandes y más intensivas en capital que las firmas nacionales, y son mucho más propensas a exportar que estas. Además, varios estudios vinculan la presencia de esos grupos extranjeros en sectores intermedios con mayor productividad. Esas constataciones también se aplican, en cierto modo, a Uruguay: participan en casi la quinta parte de las ventas internas y las exportaciones.

El estudio titulado *Vinculos con multinacionales y desempeño de las empresas nacionales*, elaborado por economistas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de la Universidad de Colorado, Estados Unidos, explora esas relaciones en la economía uruguaya, utilizaron registros del Impuesto al Valor Agregado (IVA) sobre ventas, datos de Aduanas relativos a importaciones y exportaciones, y otras fuentes de información administrativa acerca del número de empleados, sector de actividad, propiedad de la compañía, fecha de establecimiento y ubicación.

La principal base de datos de vendedor-comprador fue el Formulario de Impuestos 2/181, que debe ser declarado mensualmente a la Dirección General Impositiva por las empresas pertenecientes al grupo de grandes contribuyentes y el denominado CEDE (Grupo de Control Especial), dentro del cual figuran importadores, exportadores y firmas establecidas dentro de las zonas francas.

El número total de empresas (CEDE) que presentó su Formulario 2/181 aumentó de 9.739 en 2013 a 13.466 en 2016; considerando las firmas por fuera de esas categorías, el total de vendedores fue 120.000 y el de compradores 300.000.

El volumen total promedio de ventas dentro del país registrado a través de esas declaraciones fue de unos US\$ 40.000 millones, equivalente a aproximadamente el 75% del Producto Bruto Interno de Uruguay. De esa facturación, cerca de 65% correspondió a transacciones gravadas a la tasa básica de 22%, una décima parte estuvieron

alcanzadas por la alícuota mínima (10%) y el 25% restante fueron exentas de impuestos. La empresa promedio registró una facturación anual cercana a US\$ 300.000, según el documento, fechado este mes.

En el país había un total de 1.539 filiales de empresas extranjeras en 2016, de las cuales 383 provenían de Argentina (25%), 206 de Estados Unidos (13%), 173 de Brasil (11%) y 140 de España (9%), según datos del Instituto Uruguay XXI citados en el estudio. Aproximadamente la mitad se establecieron entre 2000 y 2010, y una de cada cuatro lo hicieron en años más recientes.

Facturación

Unas 700 filiales de compañías de origen extranjero aparecieron como vendedores en al menos una transacción, al tiempo que 1.122 registraron compras en Uruguay; representaron 0,55% del total de firmas con ventas declaradas y 0,37% de las empresas compradoras. Pero, considerando el monto total de facturación en el país, su peso fue cercano a la quinta parte (algo más de 17%). A su vez, las firmas de origen foráneo participaron en el 16% de las compras documentadas por el Formulario 2/181 (que excluye aquellas efectuadas entre empresas por fuera del grupo CEDE, que son predominantemente nacionales).

El 11% de las ventas de exportadores foráneos con presencia en Uruguay tuvieron como contraparte también a firmas filiales. “En general, encontramos que las empresas extranjeras están profundamente integradas en la economía nacional no exportadora”, apuntan los autores. Acotan que vender a empresas extranjeras podría ser “un paso inicial para que las empresas nacionales adquieran conocimientos necesarios para poder comenzar a exportar”.

Otro dato que surge del estudio es que las compañías de origen foráneo son “significativamente más grandes que sus contrapartes nacionales”, con ventas promedio 30 veces mayores.