



Seminario de Graduación: Licenciatura en Finanzas

**Magisterio Seguros S.A. : ¿Comercializadora o
compañía aseguradora?**

Tutor: Cesar Enriquez Caruzo

Karen Conejo Zamora

Cedula: 1-1125-897

2007

Magisterio Seguros: ¿Comercializadora o compañía aseguradora?”

Karen Conejo Zamora¹

Resumen

La apertura de los seguros en Costa Rica ha sido un tema muy discutido en nuestro país en los últimos meses. En caso de que se firme el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos la apertura sería una realidad, lo que provocaría grandes cambios y repercusiones en el país y en empresas costarricenses tales como el Magisterio Seguros que pertenecen a dicho sector, la generación de empleos, el intercambio de conocimientos por parte de empresas extranjeras, la posible absorción o adquisición de empresas extranjeras a empresas nacionales, y la más importante de todas, la competencia que se generaría al entrar al mercado empresas nuevas con mejores opciones para los clientes.

Palabras claves

Apertura de Seguros/ Costa Rica/ Magisterio Seguros/Compañía aseguradora

Abstract

The opening of the assurances in Costa Rica has been a very discussed topic in our country in the last months, in case the Agreement of Free Trade with The United States would be signed, the opening of the market of the assurances will be a reality. It would provoke big changes and repercussions in the country and in Costa Rican companies such as Magisterio Seguros that belongs to this sector, some of them will be the generation of employments, interchange of knowledge on the part of foreign companies, the possible absorption or acquisition of foreign companies to domestic enterprises, and the most important, the competition that these new companies would generate, offering better options to the clients.

Key Words

Assurance sector/ Costa Rica/ Magisterio Seguros/Assurance Company

¹ Bachiller en Administración de Empresas. Candidata a Licenciatura en Finanzas. ULACIT.
kconejozamora@gmail.com

Costa Rica es un país que cuenta con una economía pequeña, la cual es dependiente de la inversión extranjera y el comercio internacional, por esta razón es que busca fomentar relaciones con otros países por medio de la apertura de su economía para crear oportunidades de desarrollo económico. En los últimos años nuestro país ha consolidado algunas de estas oportunidades las que le han permitido facilitar una integración creciente en la economía internacional. Los tratados de libre comercio (TLC) han sido algunas de estas oportunidades. Estos son acuerdos entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua. (Portafolio, 2007)

Los tratados de libre comercio cuentan con varios objetivos, entre los que se encuentran:

- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

Hasta finales de marzo de 2007 Costa Rica ha negociado este tipo de tratados con México, República Dominicana, Chile, Canadá y Trinidad y Tobago, también, desde hace varios años se viene negociando con Estados Unidos. Entre los muchos puntos que este último busca es la eliminación de monopolios estatales incluyendo el de los seguros, permitiendo la entrada de compañías aseguradoras extranjeras.

Un monopolio se refiere a una situación de un sector del mercado económico en la que un único vendedor o productor ofrece el bien o servicio que la demanda requiere para cubrir sus necesidades en dicho sector. (El

Prisma, 2007). El monopolio de los seguros en Costa Rica lo tiene el Instituto Nacional de Seguros (INS), que se creó mediante la Ley No.12, del 30 de octubre de 1924, con el propósito de responder a las necesidades de protección de la sociedad costarricense, existiendo una excepción, que es la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional (SSVMN), fundada desde 1920, es decir antes que se constituyera el INS. Es la empresa encargada de administrar el seguro mutual de vida, que es un seguro obligatorio para toda persona que pertenezca al sector educacional. Como una solución para comercializar los seguros voluntarios, la SSVMN crea el 2 de septiembre de 1996 a Magisterio Seguros S.A., antes llamada Seguros Equidad.

Magisterio Seguros S.A., según lo apunta su junta directiva tiene como misión brindar protección y seguridad financiera al sector magisterial, familiares y clientes, a través de la administración y comercialización de los seguros voluntarios de la SSVMN y de otros seguros. Su visión es ser reconocido por la excelencia en la comercialización de productos, mediante la asesoría, protección y seguridad financiera que se brinda a los servidores de la educación y al público en general.

Magisterio Seguros consta de una estructura organizativa, en donde la junta directiva ocupa el primer lugar, luego le sigue la gerencia general, después el departamento administrativo contable en donde se incluye contabilidad, cobros y servicios generales e informática, y por último el departamento de seguros, que se divide en área de mantenimiento, servicio al cliente y asistente de ventas.

El efecto que se espera tenga la apertura de mercados del sector de seguros en Costa Rica, y las implicaciones que este proceso podría generar para Magisterio Seguros, será el tema principal del siguiente artículo. También, basados en los resultados obtenidos por medio de una investigación y análisis de información sobre el tema, se va a definir si es conveniente o no que Magisterio Seguros entre al mercado como empresa aseguradora o por el contrario que se mantenga tal y como está: empresa comercializadora de

seguros. Por otro lado se va a puntualizar en qué requisitos según la “Ley Reguladora del Mercado de Seguros” son necesarios que Magisterio Seguros fortalezca e incluya de manera que si se tomara la decisión de competir en el mercado pueda hacerlo de la forma correcta.

Una apertura de un mercado, en este caso mercado de seguros, se refiere a que más de una empresa pueda ofrecer un determinado servicio o producto en un país, lo que implica que empresas extranjeras entren al país e inclusive nacionales ofrezcan sus productos o servicios.

Este proceso trae consigo varias implicaciones tanto positivas como negativas para Costa Rica. Como primer punto, según el Poder Ejecutivo del Gobierno de Costa Rica en el artículo “Documento para la concertación sobre el futuro del Mercado de Seguros en Costa Rica” entre las implicaciones positivas está el ingreso de nuevas empresas lo cual promueve una mayor eficiencia del mercado al proporcionar mejores servicios y precios más bajos, esto debido a que los monopolios poseen muy pocos incentivos para la reducción de costos, para la innovación y tarificación eficiente, comparándolo con una empresa que opera bajo el esquema de competencia, la cual está siempre al tanto de dar un mejor servicio y ser más competitiva. En resumen, con un mercado más competitivo se espera que hayan importantes beneficios para los consumidores, esto en cuanto a los consumidores se refiere, por otro lado, la apertura de seguros traería un mayor desarrollo financiero, mediante una mayor afluencia de capital extranjero, que permite un mayor dinamismo y fortaleza del sistema financiero, lo cual ayudaría a profundizar el mercado y a promover las inversiones a largo plazo. También, una potencial transferencia de conocimiento de parte de empresas aseguradoras extranjeras las cuales en su mayoría tienden a ser más sofisticadas, con tecnologías mejoradas y otras técnicas avanzadas de trabajo, y por último las posibilidades de empleo podrían verse aumentadas ya que es de esperar que las empresas extranjeras requieran mano de obra nacional para sus labores y probablemente paguen salarios más altos que la empresa estatal.

Sin embargo, la apertura de seguros también tiene implicaciones negativas, según indica La Unión del Personal del Instituto Nacional de Seguros (UPINS) en el documento “Análisis y respuesta al planteamiento del Poder Ejecutivo entorno al tema del mercado de seguros” plantean, que la baja en las primas de los seguros se puede dar manipuladamente y que como es de esperar que entren al país empresas grandes y poderosas compañías aseguradoras y manipulen las primas, bajándolas hasta lograr absorber pequeñas empresas y contraer la competencia y así elevar tarifas. Por otro lado, según lo indica el Gobierno de Costa Rica en el artículo “Documento para la concertación sobre el futuro del mercado de seguros en Costa Rica”, con la apertura de dicho mercado se espera una mayor variedad de servicios que se ajusten a las necesidades de los clientes, a lo que la UPINS contradice con que la existencia de un gran número de productos por línea es costosa, pues el desarrollar un seguro no se circunscribe a que un actuario fije las primas y un abogado defina el contenido del clausulado del contrato, sino que se requiere también de una plataforma informática que posibilite la administración del producto, ya sea variando la existente o creando una nueva en caso necesario. Con respecto a la afluencia de capital extranjero hacia el mercado costarricense anteriormente mencionada, la UPINS declara que muchas de estas empresas extranjeras requerirán distribuir su capital en sus países de origen.

Costa Rica no sería el primer país en experimentar una apertura de seguros en Latinoamérica. A principios de esta década, varios países tenían compañías de seguros y reaseguros que dominaban el mercado. Después de lanzar programas de privatización, los beneficios asociados con tales ventas se han hecho obvios. En la mayoría, los mercados han crecido, son más sanos y brindan productos mejores. Ejemplos exitosos pueden encontrarse en Brasil, Chile, Colombia, Perú, entre otros.

Estos casos han llegado a demostrar que cuando hay un aumento en el número y la calidad de los productos suministrados al usuario por el mercado de seguros, éste crece y la satisfacción del consumidor aumenta.

En Chile, por ejemplo, en 1980 eliminan la regulación de precios y productos, así como la supervisión sustantiva, establecen regulaciones de solvencia como las de Estados Unidos pero más sofisticadas, eliminan el monopolio de reaseguros y las sesiones compulsivas, y crean licencias con igualdad de trato para que empresas extranjeras establezcan subsidiarias. Los efectos de este proceso fue la caída de los precios de los seguros para incendios y terremotos en alrededor de un 50%. Por otro lado, la participación del seguro en el producto interno bruto en 1980 era del 0,9%. Éste fue aumentando progresivamente a un 2,8% en 1998, hasta alcanzar un 3,9% en 2004, lo que equivale a un total de US\$ 4.026 millones. Según lo indica Gregory Mankiw (1998): “El producto interno bruto (PIB) es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un determinado periodo de tiempo”.

Es interesante también mencionar la evolución del número de trabajadores de la industria aseguradora, donde de un total aproximado a los 2.700 empleados en 1980, a fines de 1998 trabajaban cerca 10.840 personas y en el año 2004 fueron empleadas 13.235 personas. Lo anterior, sin considerar otros importantes participantes del sector, como corredores, liquidadores, peritos y tasadores, abogados y comisarios de averías.

Otro país que vivió la experiencia de la apertura de los seguros fue Colombia, la liberalización se da en 1990/1991 cuando se liberalizan precios y condiciones y se elimina la supervisión sustantiva, se establecen regulaciones de solvencia con los estándares de EEUU y se liberalizan los reaseguros internacionales. También se eliminan restricciones a capitales extranjeros para la participación en la industria. Este proceso provocó una baja en el precio de las primas.

En Uruguay, al igual que en Colombia y Chile, se experimentó el proceso de la apertura de seguros, éste inició en el año 1993, consagrando la desmonopolización legal del sector asegurador. Simultáneamente se creó la Superintendencia de Seguros y Reaseguros que es la entidad encargada de regular el sector y supervisar la competencia en el mercado asegurador.

En 1995 ingresaron nuevas firmas y lograron un aumento de 70 millones de dólares en los primeros cinco años. La apertura logró incrementar la oferta aseguradora tanto en los productos ofrecidos como en los servicios relacionados. También, el sector asegurador creció más de un 30% en los seis primeros años, el volumen del total de primas expresado como porcentaje del PIB pasa de 1.75% en 1996 a 1.88% en el 2000.

En síntesis, gracias a la apertura de seguros estos países han logrado grandes avances como lo es el aumento en la oferta de productos, baja en el precio de las primas, aumento en el número de trabajadores en el sector y aumento en la participación del seguro en el PIB, pero también ha ocasionado que los monopolios de estos países tengan que invertir tanto dinero como tiempo en buscar soluciones para poder ser competitivos.

El presidente ejecutivo del Instituto Nacional de Seguros, Guillermo Constenla, en entrevista realizada por la revista Actualidad Económica expresa que: “Estoy confiado en que a corto plazo, la Asamblea Legislativa aprobará el proyecto de ley de modernización del mercado de seguros, lo que le abrirá las puertas del mercado regional a la entidad.”

La apertura definitivamente puede llegar a ser una ventaja para el Instituto Nacional de Seguros, pero ¿Qué implicaciones podría generarle todo esto a Magisterio Seguros?

Se realizaron algunas entrevistas a personas con cargos importantes en Magisterio Seguros y directamente relacionadas con la toma de decisiones de la empresa, con el fin de analizar y proporcionar una alternativa del futuro de la compañía.

La primera entrevista se realizó al señor José Navarro Araya, jefe contable- administrativo de Magisterio Seguros, él nos externa su opinión sobre la apertura de seguros en Costa Rica: “Es una necesidad para el país, se necesita ampliar la oferta y la demanda de los productos y se necesita un mejor

servicio.” Por otro lado, según su criterio, si Magisterio Seguros ante una posible apertura del mercado se mantuviera como comercializadora de seguros de la SSVMN, ésta tendría un futuro incierto, ya que habría mucha competencia y no se cuenta con los instrumentos necesarios para poder competir, tanto en lo que es infraestructura, tecnología (no se cuenta con plataforma tecnológica propia para tomar sus propias decisiones), y capacitación del personal. A pesar de esto, Magisterio Seguros tiene 10 años de estar en el mercado y ha logrado hasta la fecha 1000 millones de colones en primas de seguros personales con un mercado limitado (sector educacional).

Si Magisterio vendiera sus propios productos sus ingresos crecerían, ya que a lo largo del tiempo la empresa ha demostrado saber comercializar los productos de otras empresas y ser altamente rentable. En resumen, para el señor Navarro, Magisterio Seguros tiene que ser una compañía aseguradora.

La segunda entrevista se le realizó al señor Rafael Monge Chinchilla, gerente general de Magisterio Seguros. Su opinión con respecto a la apertura del monopolio es muy diferente a la expuesta por el señor Navarro, nos expresa que es partidario de la apertura interna ya que el mercado de seguros de vida en Costa Rica es muy buena y la apertura provocaría que todas las utilidades por estas primas se vayan al extranjero, aunque dice que es necesaria una apertura del mercado de los seguros.

El señor Monge cree que la apertura de los seguros es una ventaja para la empresa si ésta la aprovecha, ya que puede permitir un aumento en las ventas debido a que se cuenta con productos muy atractivos, pero todo esto lo puede lograr sólo si se hace compañía aseguradora. También comenta que actualmente la empresa cuenta con mucho conocimiento en lo que son seguros de vida, entonces se debería sacar ventaja de esto y especializarse en seguros de vida. Ante la apertura, por otro lado, se cuenta con la infraestructura (aunque habría que mejorarla) y lo más importante se cuenta con el capital que actualmente es de ₡1.600.000.000 y si esto no es suficiente también se cuenta con la cooperación de la SSVMN que es su única accionista.

La última entrevista se le realizó al señor Luis Vega Mora, encargado del área de ventas y mercadeo de Magisterio Seguros, él indica que la debilidad con que se cuenta es el tiempo limitado, ya que no se ha tomado ninguna decisión sobre el futuro de la empresa y a estas alturas es importante por lo menos tener proyecciones o planes con respecto al tema.

Según los criterios expuestos anteriormente, es necesario que Magisterio Seguros se vuelva compañía aseguradora, todo esto porque, si continúa comercializando los seguros de la SSVMN, tendría que pagar el 50% del ingreso sobre primas a la SSVMN como actualmente lo hace y eso limita la posibilidad de invertir en infraestructura, capacitación, e innovación de productos. A la vez, como se había mencionado anteriormente, la apertura del monopolio estimula la reducción de precios, según nos indica Gregory Mankiw (1998): “La diferencia clave entre una empresa competitiva y un monopolio es la capacidad de éste último de influir en el precio de su producto. Una empresa competitiva es pequeña en relación con el mercado en el que produce y, por lo tanto, considera que el precio de su producto viene dado por la situación del mercado. En cambio, como un monopolio es el único productor en su mercado, puede alterar el precio de su bien, ajustando la cantidad que ofrece en el mercado”, al producirse esta reducción de precios hace que el mercado se vuelva más competitivo según nos indica Gregory Mankiw (1998): “Mercado competitivo es el mercado en el que hay muchos compradores y muchos vendedores, por lo que cada uno de ellos ejerce una influencia insignificante en el precio del mercado.” Esto implica que Magisterio Seguros tendría que cambiar su manera de comercializar los seguros y depender de lo que decidan las compañías aseguradoras para las que trabaja, por el contrario, como aseguradora tendría toda la libertad de tomar decisiones para poder competir de la mejor manera.

Magisterio Seguros, compañía aseguradora...

Después de concretar la conveniencia de que Magisterio Seguros se convierta en compañía aseguradora, queda puntualizar algunos detalles que la empresa necesita modificar e implementar para lograr este objetivo.

Anteriormente se mencionó un poco sobre el proceso de desmonopolización del mercado de seguros en Uruguay, se refirió que parte de los cambios que este proceso produjo fue la creación de un organismo que supervisara este mercado. En Costa Rica dentro de la propuesta sobre el futuro de la apertura del mercado de los seguros está la creación de un organismo supervisor de seguros como entidad adscrita a la Superintendencia General de Entidades Financieras o a la Superintendencia de Pensiones, una Superintendencia de Seguros la cual tendrá a su cargo la inspección, supervisión, vigilancia, fiscalización, regulación y control de la actividad aseguradora y en especial de las empresas de seguros y de reaseguros constituidas en el país, por otro lado, le corresponde aprobar la apertura, la operación y el funcionamiento de las entidades establecidas, considerando razones de legalidad, antecedentes y solvencia de los solicitantes, el plan de factibilidad económica, los estatutos sociales debidamente inscritos por el Registro Público, así como los demás requisitos establecidos en la Ley Reguladora del Mercado de Seguros. Entre los objetivos que esta ley plantea están:

- a) Proteger los derechos de los asegurados y terceros interesados en obtener contratos de seguros.
- b) Crear y establecer el marco para la autorización, regulación, supervisión y funcionamiento de la actividad aseguradora, reaseguradora, intermediación de seguros y servicios auxiliares.
- c) Crear condiciones para el desarrollo del mercado asegurador y la competencia efectiva de las entidades participantes, entre otros.

Con base en los puntos expuestos en esta ley es que se van a establecer los diferentes requerimientos que Magisterio Seguros necesita considerar a la hora de inscribirse como compañía aseguradora.

Primero, es indispensable definir con qué categoría y ramos de seguros se va a trabajar. Como se mencionó anteriormente, Magisterio Seguros cuenta con suma experiencia en lo que son seguros de vida y como prueba de esto, entre algunos de sus productos, está el de accidentes personales, el cual tiene cobertura en caso de accidentes o en caso de una incapacidad total y permanente, la póliza de protección familiar la cual cubre al asegurado directo, a su cónyuge y a sus hijos en caso de enfermedad o por algún accidente, entre otros seguros. Por esta razón es que Magisterio Seguros tendría una ventaja competitiva en lo que son seguros de vida, según indican Hitt, Ireland y Hoskinsson (1999) : “El éxito de un panorama competitivo requiere habilidades específicas, que incluyen la capacidad de utilizar en forma inteligente los recursos escasos a fin de mantener los costos lo más bajo posible, anticiparse de manera constante a los cambios frecuentes en las preferencias de los clientes, adaptarse a los rápidos cambios tecnológicos, identificar, destacar y administrar de manera efectiva aquello que una empresa hace mejor que sus competidores...”Tomando esto en cuenta, aprovechar los conocimientos, la experiencia y el reconocimiento de sus clientes, Magisterio Seguros podría llegar a vender seguros de vida y tomar ventaja para competir de manera eficiente.

Partiendo de esta idea y según lo que la ley dispone, toda nueva compañía aseguradora que opere en el país deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- ✓ Aportar certificación que compruebe la existencia, personería y objeto social de la sociedad, en este caso ya Magisterio cuenta con esto ya que en 1997 inicia como una sociedad anónima.
- ✓ Tener suscrito y pagado el capital mínimo en relación con la categoría: la ley solicita para especialidad en seguros de vida un capital mínimo

de 8 millones de unidades de desarrollo que equivale a ¢ 4.195.120.000: tomando en cuenta que una unidad de desarrollo equivale a ¢524.39 al 4 de marzo de 2007 según página del Banco Central de Costa Rica. Actualmente Magisterio Seguros cuenta con aproximadamente ¢1.600.000.000 de capital, por lo que requeriría una inyección de capital de ¢2.595.120.000. Según la propuesta plateada por la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional a la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, artículo 150: “A efectos de desarrollar la actividad aseguradora se autoriza a la Caja de Ahorro y Préstamo de la Asociación Nacional de Educadores, a la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional y a la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional para que constituyan, en forma conjunta, una sociedad anónima con el único fin de operar como entidad aseguradora...”, esto podría significar el aporte de capital de tres empresas del mismo sector (educacional) con el fin de constituir una compañía aseguradora.

- ✓ Presentar un plan detallado de negocios que incorpore como mínimo:
 - i. Proyecciones para los siguientes tres años.
 - ii. Estructura financiera, administrativa, intermediación y de control interno.
 - iii. Categorías, ramos y líneas de seguros solicitadas.
 - iv. Bases técnicas, pólizas y demás documentos referentes al tipo de operaciones que pretenda realizar.
 - v. Política de retención de riesgos y reaseguros.

- ✓ Contar con administradores que reúnan las condiciones necesarias de idoneidad moral y profesional, así como de experiencia en materia de seguros o financiera.

- ✓ Los accionistas con participación calificada deberán contar con solvencia moral reconocida.

- ✓ Obtener y mantener una calificación de riesgo emitida por una calificadora reconocida por la Superintendencia General de Valores.
- ✓ Contar con un gerente, auditor interno, contralor normativo, defensor del asegurado y actuario, así como otros puestos administrativos que disponga el consejo de conformidad con la reglamentación que al respecto se emita. Magisterio cuenta con el gerente y el departamento de la auditoria interna de la SSVMN, pero no cuenta con el contralor normativo, el defensor del asegurado y actuario, necesitaría contratar personal.

Por otro lado con respecto a los agentes de seguros, que según establece la ley reguladora del mercado de seguros son las personas físicas o jurídicas que realicen intermediación de seguros y se encuentren vinculadas con una o varias entidades aseguradoras por medio de un contrato: Éstos deberán contar con una licencia que será otorgada según sea el ramo de seguro. Los requisitos solicitados para ejercer la posición son los siguientes:

- a) Reunir condiciones de comprobada idoneidad moral y profesional.
- b) Acreditar la aprobación de los programas de formación mínima y continua en materia financiera o de seguros que hubieren sido homologados por la Superintendencia.
- c) Tener al menos dos años de carrera universitaria aprobada.

Con respecto a este último punto, se realizó una entrevista a los agentes de venta de Magisterio Seguros, con el fin de determinar si éstos cuentan con los requisitos expuestos anteriormente. A marzo de 2007 la empresa cuenta con un total de 14 agentes, los cuales, el 100% de ellos, son personas jurídicas debidamente inscritas. También, el 40% de ellos no cuentan con ninguna carrera universitaria aprobada. El 100% cuenta con formación académica en el área de

seguros, ya que esto es requisito para comercializar estos seguros. Según lo anterior, es necesario establecer pautas a seguir de manera que los agentes que no tengan ningún año de carrera aprobada se vean motivados a hacerlo.

La ley menciona que “Cuando una misma entidad se encuentre autorizada en más de un ramo de seguros deberá manejar contablemente cada ramo de forma separada” lo que significaría para Magisterio Seguros un cambio en sus registros contables ya que actualmente se registra todo junto, no se hace separación alguna y por consiguiente se necesita hacer cambios en el sistema informativo de la empresa, para poder llegar a determinar con detalle la contabilidad separada de cada ramo.

La apertura del mercado de los seguros va a permitir el ingreso de muchas compañías aseguradoras, quizás algunas de las que podrían estar interesadas en el mercado costarricense podría ser Panamerican Life Insurance la cual se creó en Estados Unidos y se internacionalizó a Latinoamérica, ésta cuenta con sedes en Colombia, Ecuador, Guatemala, El Salvador, Honduras y Panamá. En el Salvador, Honduras y Guatemala, los bancos más grandes cuentan con compañías aseguradoras, esto con el propósito de agilizar los trámites a sus clientes y que puedan realizar diferentes transacciones bajo un mismo techo. Es muy probable que en Costa Rica ocurra lo mismo con el Bac San José , Cuscatlan , hasta el Banco Nacional o el Banco de Costa Rica. ASESUISA es la segunda aseguradora de El Salvador, cuyo gerente general, Ricardo Cohen, en entrevista realizada por la revista Summa, sostiene que tiene intenciones de regionalizarse y que Costa Rica ha mantenido importantes niveles de crecimiento en su economía, adicionalmente constituye un importante destino de exportación para productos e inversiones salvadoreñas; por tanto, se debe considerar como un importante objetivo.

Actualmente el INS ocupa el primer lugar en el ranking de aseguradoras centroamericanas en función del total de primas y activos. (Terra, 2007). Por lo que la apertura puede ser una herramienta útil para su crecimiento económico y para su reconocimiento a nivel internacional esto si logra aprovechar estas

oportunidades de la manera correcta. Igual es el caso de la SSVMN y Magisterio Seguros, que cuentan con la ventaja de poseer una cartera bastante extensa de clientes y el reconocimiento a nivel nacional. Lo importante sería trabajar para lograr incrementar la fidelidad de esta cartera y que ante la apertura ésta crezca, y logre posicionarse en el mercado por ser una compañía aseguradora diferente e innovadora. Para lograr esto, es indispensable comprometer al personal administrativo y a la fuerza de ventas motivándolos a capacitarse en lo que es materia de seguros y servicio al cliente. Según Stephen P. Robbins, Mary Coulter (2000), existen varios métodos de capacitación, uno de ellos es en el trabajo donde se puede lograr, mediante la rotación de puestos que implican transferencias laterales que permiten a los empleados trabajar en diferentes puestos, que se obtenga una perspectiva más amplia de las actividades generales de la organización. Como segunda opción está la capacitación fuera del trabajo que serían conferencias, seminarios, cursos libres, entre otros. Además de contar con una infraestructura física adecuada, con tecnología de primera, sistemas informativos adecuados de acuerdo a la finalidad de la empresa.

La apertura del mercado tiene sus implicaciones negativas tanto para el INS como para Magisterio Seguros, la más importante de éstas es la competencia que genera, pero en cierta medida la competencia es buena, ya que elimina lo que se llama la “conformidad”, que por lo general tienen los monopolios, al no tener competidores no sienten la necesidad o por lo menos no tienen la presión de innovar, de dar un mejor servicio. Otra implicación negativa sería la necesidad de inyección de capital lo que podría provocar, ante la falta de efectivo, fusiones o adquisiciones por parte de empresas extranjeras a empresas de capital costarricense. Otro punto, sería que las empresas que ingresen al país requieren de mano de obra y podría darse una movilización de capital humano de una empresa a otra, lo que sería un beneficio para el trabajador, pero para la empresa un perjuicio ya que requerirían contratar personal que quizás no tenga experiencia en seguros y posiblemente se les dificulte o entorpezca el servicio al cliente. También podrían verse en la obligación de aumentar los beneficios brindados a sus colaboradores, lo que implicaría un aumento en sus costos.

Costa Rica enfrentaría una serie de beneficios con la apertura del mercado de los seguros. Entre los más importantes está un mayor desarrollo financiero mediante la entrada de inversión extranjera al mercado, lo que sería un complemento para ayudar a superar la dificultad que tienen la mayoría de los países en desarrollo de generar suficiente ahorro interno para financiar el crecimiento económico. También es una fuente generadora de empleo ya que es muy costoso traer mano de obra de su país de origen por lo que requieren de mano de obra nacional. Otro beneficio sería la transferencia de conocimiento que se produce por la constante capacitación que recibe el personal. Las empresas transnacionales invierten tiempo y dinero en capacitar a su personal para generar el conocimiento necesario para su operación, lo que implica factor de competitividad para el país.

También existen puntos negativos que una apertura de seguros puede llegar a generar al país, algunos de ellos serían la entrada de empresas extranjeras al país que puedan llegar a adueñarse o contraer el mercado, brindando un servicio rápido y eficiente, con tecnología de punta, variedad de productos, publicidad de primera, personal altamente capacitado y precios atractivos y de esta manera lograr que las empresas nacionales no puedan competir ya que no cuentan o no se preocuparon por mejorar todos estos aspectos.

Indudablemente la apertura de seguros en nuestro país es una herramienta útil para que Magisterio Seguros pueda vender sus propios seguros y una oportunidad para incursionar en otro mercado que no sea el educacional. La empresa cuenta con ventajas, como conocimientos en materia de seguros, reconocimiento a nivel nacional, lo que le es de gran ayuda para enfrentar el cambio. Como se mencionó existen varios limitantes que según la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, son obligatorios para que cualquier empresa pueda incursionar en el mercado de los seguros. Magisterio Seguros necesita mejorar e implementar varios de estos requerimientos, lo que se necesita es empezar a definir y a puntualizar qué va a pasar con la empresa, ya

que si se espera a que se defina que el mercado de los seguros se abra quizás va a ser demasiado tarde.

La apertura de seguros es importante para el desarrollo económico del país y es una herramienta útil para el reconocimiento a nivel internacional, no hay que temer a este cambio, solamente hay que saber enfrentarlo a tiempo y de la manera correcta.

Bibliografía

- **Portafolio (2007) Tratado de libre comercio. Recuperado el 02 marzo 2007 de**
http://www.portafolio.com.co/proy_porta_online/tlc/glo_tlc/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-1717468.html
- **El Prisma (2007). Definición de monopolio. Recuperado el 28 de enero 2007 de** <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/monopolio/>.
- Terra (2007). **SISTEMA ASEGURADOR DE GUATEMALA EN PRIMER LUGAR DEL RANKING. Recuperado el 2 de febrero 2007 de**
<http://moneda.terra.com.ni/moneda/noticias/mnd25120.htm>
- Revista Summa (2007). Seguros G&T. Recuperado el 26 de febrero 2007, de <http://www.revistasumma.com/index.htm>
- Reflexiones (2007) Apertura Comercial en Costa Rica: situación actual,. Recuperado de <http://www.reflexiones.fcs.ucr.ac.cr/documentos/71/apertura.pdf>
- Actualidad Económica (2006). Mercado se Seguros en Centroamérica, El INS se alista para competir. Recuperado el 25 de enero 2007, de <http://www.actualidad.co.cr/350-351/>
- Asamblea Legislativa (2007). Ley reguladora del Mercado de los Seguros. Recuperado el 20 de enero 2007, de http://www.racsa.co.cr/asamblea/proyecto/com_economicos.htm
- Banco Central de Costa Rica (2007). Unidades de Desarrollo. Recuperado el 4 de marzo de 2007, de <http://indicadoreseconomicos.bccr.fi.cr/indicadoreseconomicos/Cuadros/frmVerCatCuadro.aspx?idioma=1&CodCuadro=%20349>
- SSVMN (2007): Presentación a la Comisión Permanente de Asuntos Económicos de la Asamblea Legislativa. Recuperado el 28 febrero 2007, de <http://www.ssvmn.com/esp/noticias.htm>

- Jiménez R, 2006. El monopolio de los Seguros dentro del TLC. Colegio de abogados.
- Robbins,S y Coulter M. (2000). Administración. Mexico: Prentice Hall
- Gregory M. (1998). Principios de Economía. España: McGraw- Hill
- Hitt, Ireland y Hoskisson. (1999). Administración Estratégica. México: International Thomson Editores, S.A

