

PARTE SEGUNDA:

**ESTUDIO EMPÍRICO:
SECTOR ASEGURADOR Y DE
PREVISIÓN SOCIAL ESPAÑOL**

CAPÍTULO 4 SECTOR ASEGURADOR ESPAÑOL

4.1. Características generales del sector asegurador.

4.1.1. Introducción.

El sector asegurador en la economía española¹ ha sufrido en los últimos años importantes cambios y transformaciones, algunos de ellos de gran importancia, como por ejemplo, cambios *estructurales* del propio mercado (proceso continuado de concentración empresarial), cambios *legislativos*, cambios de *gestión*, etc. Todos estos aspectos, más el incremento de la presencia constante de empresas multinacionales y el desarrollo del concepto de *bancassurance* por parte de la banca tradicional, ha generado un sector económico en profundo cambio, pero con una dimensión económica² aún pequeña dentro de Europa. Como justificación de esta tesis doctoral, creemos necesario realizar un estudio de dicho sector que posee grandes retos pero también muchas posibilidades³. A continuación detallamos las características más importantes del sector asegurador. El carácter específico de la actividad de las compañías de seguros genera para dicho sector unas características propias, entre las cuales destacamos, la actividad central, que es de carácter financiero⁴, en segundo lugar, debido a su peculiar ciclo económico⁵, las compañías no deberían tener problemas de liquidez sino más bien de mala gestión inversora, en tercer lugar, el ciclo inverso que posee el sector, ya comentado, determina que los problemas de liquidez se deban dar con posterioridad a los económicos, en cuarto lugar, la naturaleza probabilística del negocio, en quinto lugar, el volumen de la actividad financiera adquiere una dimensión considerable en aquellas entidades

¹ Las bases de datos utilizadas son de carácter público, <http://www.dgseguros.mineco.es/>, pero no así su tratamiento que ha requerido una explotación adicional.

² Las cifras del sector asegurador español distan mucho de los estándares europeos, tanto en el volumen de primas, que es bajo proporcionalmente, como en las primas por habitante, primas respecto al PIB y el nivel de inversiones alcanzado por las entidades, (véase Millán, A. (2000). Análisis contable de sociedades aseguradoras, pp. 19-21, AECA, Madrid).

³ Véase una excelente recopilación de aportaciones empíricas para el sector económico asegurador, parte II, modelos empíricos, Dionne, G. (1992). Contributions to Insurance Economics, Kluwer Academic Publishers y sobre los fundamentos del funcionamiento del sector asegurador, Dionne, G.; Harrington, S. E. (1992). Foundations of Insurance Economics. Readings in Economics and Finance, Kluwer Academic Publishers.

⁴ Véase Giraud, C. (1994). Comprende la gestion financière de l'assurance, *Analyse financière*, No 98, pp. 53-56.

⁵ Las entidades aseguradoras cobran por adelantado el importe de la prima antes de hacer frente al pago de un siniestro.

que se dedican al negocio asegurador ramo vida y por último, el concepto de provisión técnica⁶ que garantiza el necesario equilibrio entre primas adquiridas y siniestros acaecidos.

Los elementos básicos y más determinantes que diferencian a este sector de otros, son tres, la *prima*, que es el precio de venta de la cobertura del riesgo asegurado, las *provisiones técnicas* ya comentadas, y el *coaseguro*⁷ y el *reaseguro*⁸, formas ambas que permiten distribuir los riesgos asumidos entre varias compañías. Las magnitudes anteriores permiten presentar la importancia del sector en función de su dimensión dentro de la economía nacional comparándose con el PIB_{pm} (precios de mercado y pesetas corrientes)⁹. Las variables observadas son las siguientes (véase tabla 1.4.1.1.): *Seguro directo*: Primas Adquiridas (vida y no vida¹⁰) ± Provisiones técnicas para riesgos en curso y para primas pendientes; *Negocio Neto*: Seguro directo ± reaseguro cedido más retrocedido; *Reaseguro Aceptado*: Negocio Neto – Seguro Directo + Reaseguro Cedido y Retrocedido; *Retención*: Seguro Directo + Reaseguro Aceptado - Reaseguro Cedido y Retrocedido, *Porcentaje de retención*: 100- (Reaseguro cedido más retrocedido/ Seguro Directo)*100.

Tabla 1.4.1.1. Magnitudes Básicas (I)

Año	PIB pm (Miles Mill. Ptas)	Seguro Directo (Miles Mill.Ptas)	Negocio Neto (Miles Mill.Ptas)	Reaseguro Cedido y Retrocedido (Miles (Mill.Ptas)	Reaseguro Aceptado (Miles (Mill Ptas)	Retención	% Retención
1991	55003.5	2141.6	1950.1	276.5	85.0	1950.1	87.1
1992	61394.2	2367.0	2151.0	319.5	103.5	2151.0	86.5
1993	65517.3	2581.6	2355.5	352.2	126.1	2355.5	86.4
1994	67554.5	3281.7	3054.7	360.5	133.4	3054.6	89.0
1995	72841.7	3275.8	3072.4	335.3	131.8	3072.3	89.8
1996	77244.9	3648.2	3441.0	344.7	137.5	3441.0	90.6
1997	82059.5	3983.7	3789.2	343.9	149.3	3789.1	91.4

Nota: no se ha considerado las entidades de previsión social.

⁶ Existe una tipología de provisiones técnicas (provisiones de *periodificación de primas*, provisión para *prestaciones*, provisión de *estabilización*), siendo la de mayor importancia la provisión *matemática* vinculada al ramo vida, que consiste en la diferencia entre el valor actual actuarial de las obligaciones futuras del asegurador y de las del tomador o en su caso el asegurado, véase Fernández A. J. (2000). **Análisis de los Estados Financieros de las Entidades Aseguradoras. Economía del Seguro**, Aula Universitaria de Economía Actuarial y Financiera, Madrid.

⁷ Consiste en aquella operación que permite distribuir el riesgo asumido entre varias empresas que se distribuyen el volumen adquirido de negocio de forma proporcional.

⁸ El *reaseguro* permite asegurar la totalidad o parte del riesgo asumido por una empresa en otra aseguradora, facilitando el incremento de la demanda de seguro al garantizar la solvencia del sistema. El concepto de retrocedido consiste en la operación que permite al *reasegurador* ceder parte de su adquisición a otra compañía.

⁹ *Fuente:* Ministerio de Economía y Hacienda. D. G. de Política Económica y defensa de la competencia. Subdirección General de Previsión y Coyuntura.

¹⁰ Las compañías aseguradoras poseen dos grandes líneas de negocio, *vida* y *no vida*, tanto desde la óptica del negocio nacional como del negocio en el extranjero.

Las magnitudes anteriores pueden ser expresadas sobre la base del año 1991, así durante el período observado, 1991 a 1997, el crecimiento del seguro directo, que es la actividad central del sector, ha superado aproximadamente en un 35 % el crecimiento global de la economía. En términos de negocio neto, es decir, libre de reaseguro, el porcentaje se incrementa hasta los niveles del 44%. Respecto a los niveles de retención de reaseguro se detecta un incremento de casi cinco puntos porcentuales desde 1991 y que en 1997 se acercaba al 92%¹¹. Este crecimiento está acompañado por una disminución del número de empresas que operan en el mercado, así sin contar con las entidades de previsión social, en estos siete ejercicios económicos la pérdida ha sido de un 29%, véase tabla 2.4.1.1. Este proceso de concentración no ha supuesto una merma de la posición del seguro en el marco de la actividad económica sino todo lo contrario, el seguro directo ha aumentado su peso en el PIB a precios de mercado (4.85%(1997)), en casi un punto porcentual. El creciente protagonismo del seguro en la actividad económica va acercando progresivamente el sector español a los estándares europeos¹².

Tabla 2.4.1.1. Magnitudes Básicas (II)

Año	Número Compañías	% Variac PIB pm	%IPC ₉₂	% Seguro Directo s/ PIBpm	% Negocio Neto s/ PIBpm	% Reaseguro Cedido y Retrocedido s/ PIBpm	% Reaseguro Aceptado s/ PIBpm
1991	501	5.81	5.53	3.89	3.55	0.50	0.15
1992	475	11.62	5.35	3.86	3.50	0.52	0.17
1993	453	6.72	4.93	3.94	3.60	0.54	0.19
1994	423	3.11	4.34	4.86	4.52	0.53	0.20
1995	381	7.83	4.32	4.50	4.22	0.46	0.18
1996	370	6.04	3.21	4.72	4.45	0.45	0.18
1997	355	6.23	2.01	4.85	4.62	0.42	0.18

Nota: no se ha considerado las entidades de previsión social.

Como en cualquier otro sector económico existen otras variables que merecen nuestra atención porque permiten observar otras dimensiones, nos referimos a las magnitudes básicas de los *gastos de administración*¹³(GA), *remuneraciones brutas*¹⁴(RB) y el *resultado económico* (RE) después de impuestos, (véase tabla 3.4.1.1.).

¹¹ La alta retención se debe fundamentalmente al seguro directo ya que tanto las cesiones como las aceptaciones representan un parte pequeña.

¹² Véase informes de la Dirección General de Seguros, sobre *Seguros y Fondos de Pensiones*, especialmente el ejercicio 1999 y <http://www.dgseguros.mineco.es/>.

¹³ Esta partida incorpora los siguientes aspectos: *sueldos y salarios, cargas sociales, dotaciones del ejercicio para amortizaciones, dotaciones a las provisiones, gastos de explotación varios* y todo lo anterior minorado por las *comisiones y participaciones del reaseguro* (vida y no vida).

¹⁴ Incorporan el peso de sólo los salarios y cargas sociales.

Los resultados, sobre la base del año 1991, de las variables anteriores permite extraer las siguientes conclusiones. Con un 25% menos de compañías en siete ejercicios económicos se han producido incrementos significativos en todas las variables, así los gastos de administración han aumentado un 33%, las remuneraciones brutas un 18% y el resultado económico después de impuestos (RE) un 185% . Todo ello acompañado por un incremento en el volumen de negocio neto del 76%.

Tabla 3.4.1.1. Magnitudes Básicas (III)

Año	Número Compañías	G.A. (Miles Mill Ptas)	R.B. (Miles Mill Ptas)	R.E. (Miles Mill Ptas)
1992	475	309.96	218.41	37.58
1993	453	333.81	231.99	6.41
1994	423	348.88	233.65	64.13
1995	381	367.50	238.06	78.82
1996	370	387.15	246.89	139.67
1997	355	411.80	258.45	106.96

Nota: El ejercicio 1991 no se ha incorporado en la tabla por poseer datos poco fiables. No se ha considerado las entidades de previsión social.

Finalmente, creemos de mucha utilidad comparativa, presentar la evolución de las partidas anteriores en función del *negocio neto* generado, variable ésta que muestra de forma clara el negocio generado por el sector. Destacamos un incremento de un punto porcentual del peso del resultado económico después de impuestos, situándose en 1997 en 2.8% aproximadamente y tanto los gastos de administración como las remuneraciones brutas han sufrido sendos decrementos del 3.5% y 3.3% en seis años respectivamente, (véase tabla 4.4.1.1.).

Tabla 4.4.1.1. Magnitudes Básicas (IV)

Año	Número Compañías	% GA s/ Negocio Neto (NN)	% RB s/ Negocio Neto (NN)	% RE s/ Negocio Neto (NN)	% RB s/ GA
1992	475	14.41	10.15	1.75	70.46
1993	453	14.17	9.85	0.27	69.50
1994	423	11.42	7.65	2.10	66.97
1995	381	11.96	7.75	2.57	64.78
1996	370	11.25	7.17	4.06	63.77
1997	355	10.87	6.82	2.82	62.76

Nota: no se ha considerado las entidades de previsión social.

Desde la óptica del consumo de productos de cobertura, existe otra forma de valorar el crecimiento del sector asegurador y es expresarlo en consumo per cápita¹⁵ (sobre población total y sobre empleo total) (véase tabla 5.4.1.1.). El importe de las primas de seguro directo por habitante ha supuesto en los últimos siete años un incremento de 84%, si consideramos lineal el incremento anterior, supone un 12% anual acumulativo. Se observa además que el consumo de este tipo de productos no es del todo dependiente del ciclo económico representado por el número de ocupados, ya que en el período estudiado, el año 1994 sufrió un descenso el número de ocupados de hasta 7% (valores en base 1991).

Tabla 5.4.1.1. Magnitudes Básicas (V)

Año	Pob Total Activa (Miles)	Ocupados Total (Miles)	Seg. Directo / Pob. Activa Total (Ptas)	Seg. Directo / Ocup. Total (Ptas)	Neg. neto / Pob. Activa Total (Ptas)	Neg. Neto / Ocup. Total (Ptas)
1991	38733	12559	55461	171047	50347	155276
1992	38772	12146	61169	195261	55479	177099
1993	38798	11724	66747	220884	60713	200916
1994	38865	11770	84815	280062	78597	259529
1995	38950	12143	84103	269769	79506	255025
1996	39037	12544	93456	290835	89275	277824
1997	39088	12915	101917	308457	98455	293395

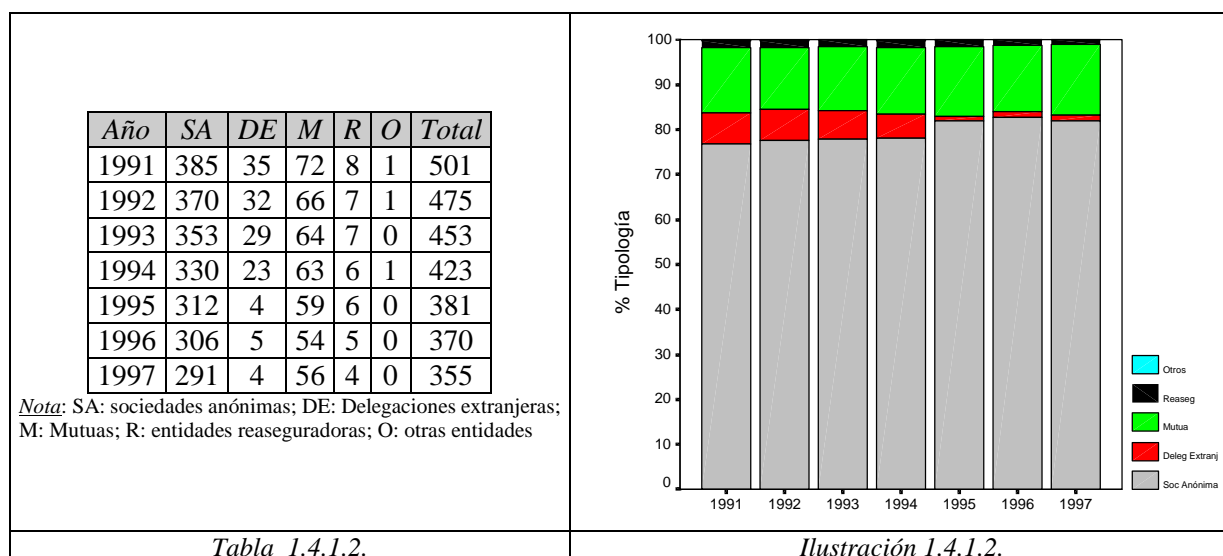
Nota: No se ha considerado las entidades de previsión social.

En términos generales podemos concluir a partir de estos primeros resultados, que el sector ha incrementado su presencia en el período detallado en un 35% más que el propio crecimiento global de la economía española. Se ha producido un proceso considerable de concentración empresarial que consideramos que aún no ha terminado, de casi una pérdida de un 29% de las compañías operativas. Respecto a los costes de administración y las remuneraciones, existen claramente políticas de contención del gasto. Así los descensos han sido de casi un 3.5% y 3.3% respectivamente. El consumo de productos de seguro en términos de población activa se ha incrementado un 12% anual acumulativo, si consideramos el total ocupados, el incremento es del 11% anual acumulativo. Finalmente el resultado económico ha crecido un 1.1% siempre sobre *negocio neto*.

¹⁵ *Fuente:* Instituto Nacional de Estadística (<http://www.ine.es/>)

4.1.2. Magnitudes básicas sector asegurador español en función del perfil jurídico de las compañías, su tipología de ramos (vida y no vida) y por su cobertura territorial¹⁶ (1991-1997)

El perfil jurídico de las compañías aseguradoras dota de características específicas a las mismas, a través una tipología diferencial de prestaciones. Éstas pueden ser clasificadas en función de las siguientes formas jurídicas:¹⁷ *Sociedades Anónimas (C)*, *Sucursalales de terceros países (DE)*, *Mutuas (M)*, *Entidades Reaseguradoras (R y RE)* y *Entidades de Previsión Social (EPS)*. La distribución anual del número de entidades vigentes queda reflejada en la tabla 1.4.1.2., excluyendo las últimas que son el objeto de dicha tesis. Se observa que se ha producido una reducción en los últimos siete ejercicios de un 24%, para las sociedades anónimas, un 89% para las delegaciones extranjeras, un 19% para las mutuas, y 50% para aquellas compañías de reaseguro. Así de forma global, el sector se ha reducido en algo más de una cuarta parte, además el peso se ha concentrado proporcionalmente entre las sociedades anónimas y las mutuas, (véase ilustración 1.4.1.2.).



¹⁶ A partir del Ejercicio económico de 1998, está vigente un nuevo plan de contabilidad de entidades aseguradoras (Real Decreto 2014/1997). Todos los datos públicos del sector se han obtenido a través del servicio de publicaciones de la D.G., (véase <http://www.dgseguros.mineco.es/>).

¹⁷ La ley 30/1995 de 8/11 permite a las entidades aseguradoras adoptar entre las formas jurídicas reseñadas.

La variación que ha sufrido la composición de las compañías por tipo de perfil jurídico diferenciando entre el seguro directo y el negocio neto¹⁸, es la siguiente. En primer lugar y según el seguro directo, se ha producido una reducción del peso de las delegaciones extranjeras en más de 6 puntos porcentuales, que en su mayor parte son recogidas por el aumento del peso de las sociedades anónimas. En segundo lugar y para el negocio neto, cabe resaltar el mantenimiento del peso de las entidades de reaseguro, 1.5% del total en promedio y el incremento de casi ocho puntos porcentuales en las sociedades anónimas.

Tal y como se ha descrito anteriormente, el negocio de las compañías de seguro puede subdividirse según la característica de vida (V) y no vida (NV). Esta clasificación supone coberturas y tratamientos actuariales muy diferentes, a modo de ejemplo, para el primer caso se utilizan tablas de mortalidad, en cambio, para el segmento de no vida¹⁹, la importancia radica en el estudio de variables del tipo, número de siniestros, cuantía de los siniestros, etc. Así en los siete ejercicios económicos se observa un incremento de casi diez puntos porcentuales en el peso del segmento vida, en detrimento del no vida. La proporción en el último año 1997, es de 47.6% para segmento vida y 52.4% para segmento no vida.

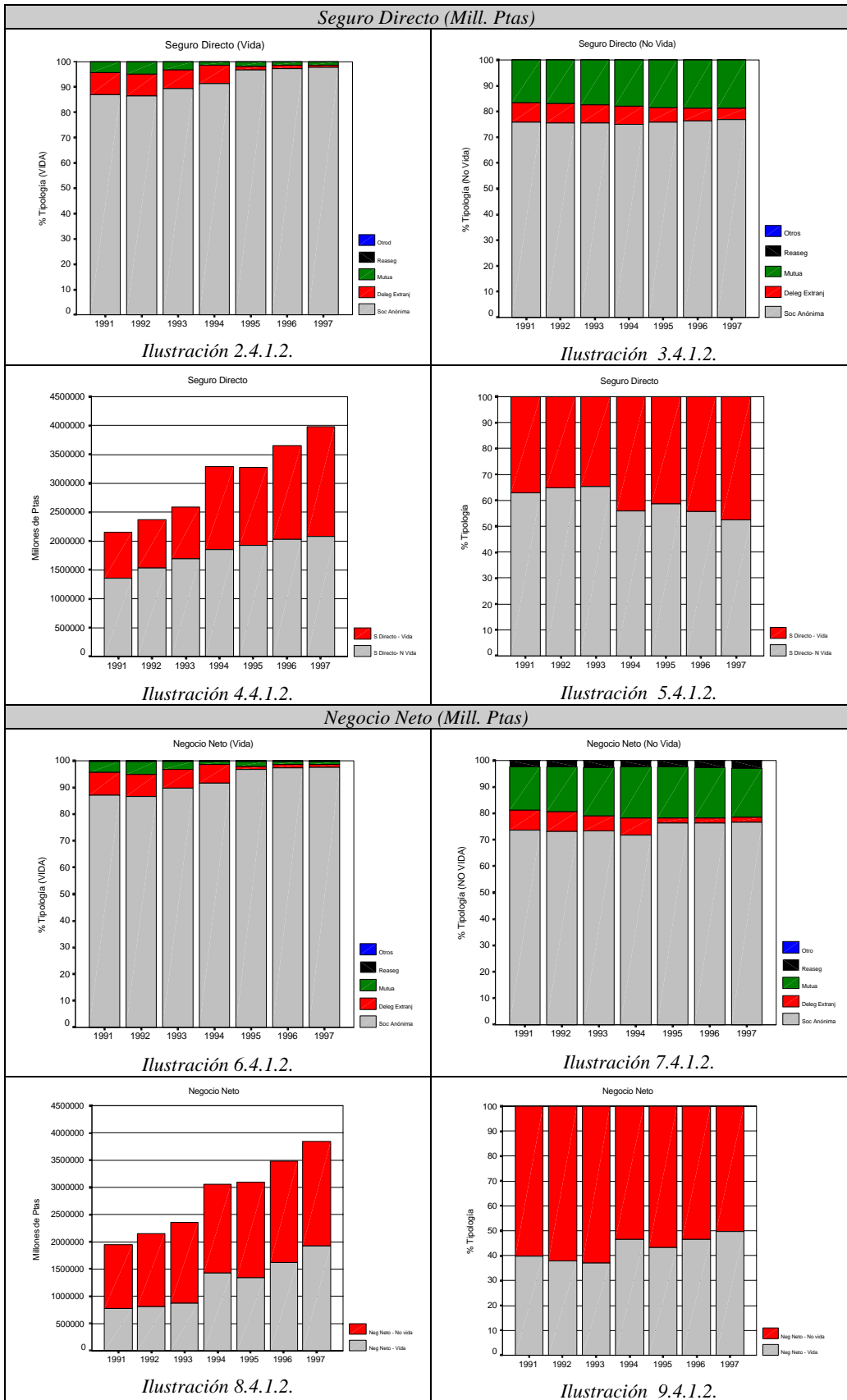
Si ahora consideramos el perfil jurídico, las conclusiones son las siguientes: las sociedades anónimas, han incrementado su peso en vida, un 10.7% y un 3.5% en no vida, en detrimento de las delegaciones extranjeras. Las mutuas, en su caso pierden casi tres puntos porcentuales en el ramo de vida pero recuperan globalmente casi dos puntos en no vida. El mercado de seguros no vida se reparte entre un 79.4% las sociedades anónimas y el resto para las mutuas, podríamos hablar de la proporción 80/20 aproximadamente²⁰.

Finalmente, respecto al negocio neto, se deduce una composición (descontado el reaseguro) equilibrada entre los dos ramos de un 50% aproximadamente y más específicamente para el segmento no vida, tenemos un 76.6% sociedades anónimas, 18.5% mutuas y un 2% delegaciones extranjeras.

¹⁸ Véase con mayor detalle en el anexo 1 de este apartado.

¹⁹ Este segmento es el objeto final de esta tesis doctoral.

²⁰ Véase ilustraciones 2.4.1.2. a 9.4.1.2.



Otro aspecto relevante para la presentación del sector asegurador consiste en el grado de cobertura por parte de las compañías de cada uno de los segmentos o ramos, vida y no vida. Es decir, el número de empresas que ofrecen dichas coberturas. Los resultados nos mostrarán cuales son los segmentos que están más o menos abastecidos en número de empresas. En primer lugar, para el segmento vida se ha producido un incremento del 2% en número de empresas que ofrezcan coberturas de este estilo entre los ejercicios 1991 a 1997, (véase tabla 2.4.1.2.).

Tabla 2.4.1.2. Tipología de Entidades por ramo de cobertura ofrecida (1991 a 1997) Vida

Tipología/ Ramo _i	SA	DE	M	R	O	Total Ramo _i	% s/Total	Descripción Ramo
1991	134	11	14	0	1	160	31.9%	Vida (501)
1992	134	8	11	0	0	153	32.2%	Vida (475)
1993	128	8	10	0	0	146	32.2%	Vida (453)
1994	122	7	10	0	0	140	33.1%	Vida (423)
1995	116	3	11	0	0	130	34.1%	Vida (381)
1996	113	3	10	0	0	126	34.1%	Vida (370)
1997	108	2	10	0	0	120	33.8%	Vida (355)

Nota: SA: sociedades anónimas; DE: Delegaciones extranjeras; M: Mutuas; R: entidades reaseguradoras; O: otras entidades. En la descripción del ramo, entre paréntesis se sitúa el número de empresas operativas en cada ejercicio.

A su vez, los ramos que ofrecen coberturas de no vida están divididos en 25 categorías²¹. Si comparamos el peso desde los años extremos estudiados, los cinco ramos no vida con mayor presencia son por orden de importancia para el año 1991, ramo1 (Accidentes), ramo8 (Incendios y eventos de la naturaleza), ramo10 (Otros daños a los bienes: Robo u otros), ramo15 (Responsabilidad Civil general: otros riesgos), ramo21 (Asistencia Sanitaria). En cambio, una vez transcurridos siete ejercicios los ramos con mayor peso son, ramo1 (Accidentes), ramo9 (Otros daños a los bienes: Seguros Agrarios), ramo11 (Responsabilidad Civil: Vehículos Terrestres Automotores), ramo16 (Crédito) y ramo3 (Vehículos Terrestres (daños)),(véase tabla 3.4.1.2.).

²¹ La tipología de ramos no vida es la siguiente, **Ramo1**, Accidentes, **Ramo2**, Enfermedad, **Ramo3**, Vehículos Terrestres (daños), **Ramo4**, Vehículos Ferroviarios (daños), **Ramo5**, Aeronaves (daños), **Ramo6**, Cascos de buques (daños), **Ramo7**, Mercancías transportadas (daños), **Ramo8**, Incendios y eventos de la naturaleza, **Ramo9**, Otros daños a los bienes: Seguros Agrarios, **Ramo10**, Otros daños a los bienes: Robo u otros, **Ramo11**, Responsabilidad Civil: Vehículos terrestres Automotores, **Ramo12**, Responsabilidad Civil: Aeronaves, **Ramo13**, Responsabilidad Civil: buques y embarcaciones, **Ramo14**, Responsabilidad Civil general: riesgos nucleares, **Ramo15**, Responsabilidad Civil general: otros riesgos, **Ramo16**, Crédito, **Ramo17**, Caución, **Ramo18**, Pérdidas pecuniarias diversas, **Ramo19**, Defensa Jurídica, **Ramo20**, Asistencia en viaje, **Ramo21**, Asistencia Sanitaria, **Ramo22**, Decesos, **Ramo23**, Otras prestaciones de servicios, **Ramo24**, Reaseguro exclusivamente, **Ramo25**, Otros.

Tabla 3.4.1.2.

Ramo _i	1991	%	Ramo _j	1997	%
Ramo1	Accidentes	43%	Ramo1	Accidentes	47%
Ramo8	Incendios y eventos de la naturaleza	40%	Ramo9	Otros daños a los bienes: Seguros Agrarios	38%
Ramo10	Otros daños a los bienes: Robo u otros	37%	Ramo11	Resp. Civil: Vehículos Terrestres: Automotores	35%
Ramo15	Responsabilidad Civil general: otros riesgos	34%	Ramo16	Crédito	33%
Ramo21	Asistencia Sanitaria	28%	Ramo3	Vehículos Terrestres (daños)	30%

Nota: Los cinco primeros ramos con mayor representación, no vida, para los ejercicios de 1991 y 1997. No se han incorporado las entidades de previsión social

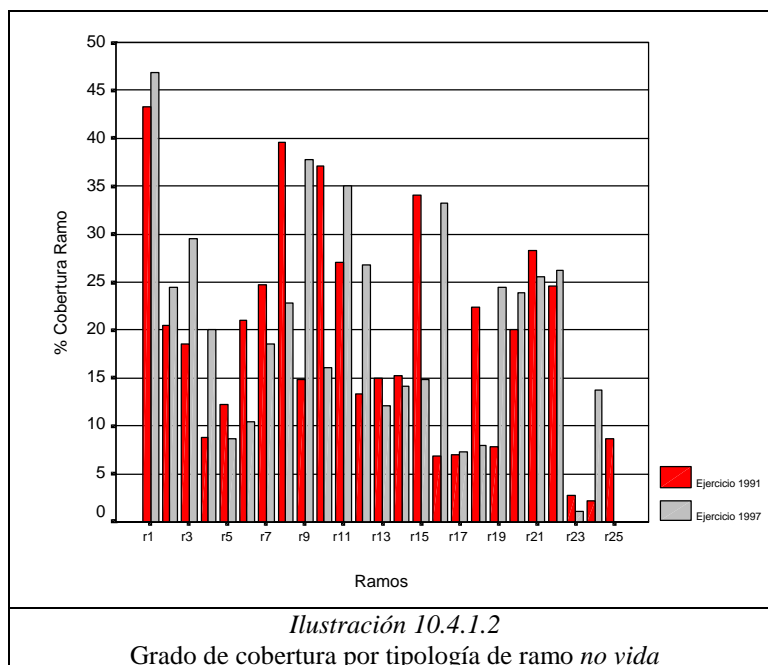
A continuación presentamos, con más detalle, la oscilación que han sufrido cada uno de los ramos respecto al peso que poseen en el total. A resaltar que la prestación de Accidentes mantiene la mayor cobertura durante estos siete años, pasando de un 43% (1991) al 47% en 1997, (véase la tabla 4.4.1.2.).

Tabla 4.4.1.2. Variación representación, 1991 y 1997 de los diferentes ramos no vida.

Tipología/ Ramo _i	Total Ramo _i	% s/Total 1991	Total Ramo _j	% s/Total 1997		Descripción Ramo
Ramo1	217	43,3%	166	46,8%	↑	Accidentes
Ramo2	102	20,4%	87	24,5%	↑	Enfermedad
Ramo3	93	18,6%	105	29,6%	↑	Vehículos Terrestres (daños)
Ramo4	44	8,8%	71	20,0%	↑	Vehículos Ferroviarios (daños)
Ramo5	61	12,2%	31	8,7%	↓	Aeronaves (daños)
Ramo6	105	21,0%	37	10,4%	↓	Cascos de buques (daños)
Ramo7	124	24,8%	66	18,6%	↓	Mercancías transportadas (daños)
Ramo8	198	39,5%	81	22,8%	↓	Incendios y eventos de la naturaleza
Ramo9	74	14,8%	134	37,7%	↑	Otros daños a los bienes: Seg Agrarios
Ramo10	186	37,1%	57	16,1%	↓	Otros daños a los bienes: Robo u otros
Ramo11	136	27,1%	124	34,9%	↑	Resp. Civil: Vehículos terrestres Automotores
Ramo12	67	13,4%	95	26,8%	↑	Resp. Civil: Aeronaves
Ramo13	75	15,0%	43	12,1%	↓	Resp. Civil : buques y embarcaciones
Ramo14	76	15,2%	50	14,1%	↓	Resp Civil general: riesgos nucleares
Ramo15	171	34,1%	53	14,9%	↓	Resp Civil general: otros riesgos
Ramo16	34	6,8%	118	33,2%	↑	Crédito
Ramo17	35	7,0%	26	7,3%	↑	Caución
Ramo18	112	22,4%	28	7,9%	↓	Pérdidas pecuniarias diversas
Ramo19	39	7,8%	87	24,5%	↑	Defensa Jurídica
Ramo20	100	20,0%	85	23,9%	↑	Asistencia en viaje
Ramo21	142	28,3%	91	25,6%	↓	Asistencia Sanitaria
Ramo22	123	24,6%	93	26,2%	↑	Decesos
Ramo23	14	2,8%	4	1,1%	↓	Otras prestaciones de servicios
Ramo24	11	2,2%	49	13,8%	↑	Reaseguro exclusivamente
Ramo25	43	8,6%	--	--	--	Otros

Nota: ↑ Variación positiva, ↓ Variación negativa.

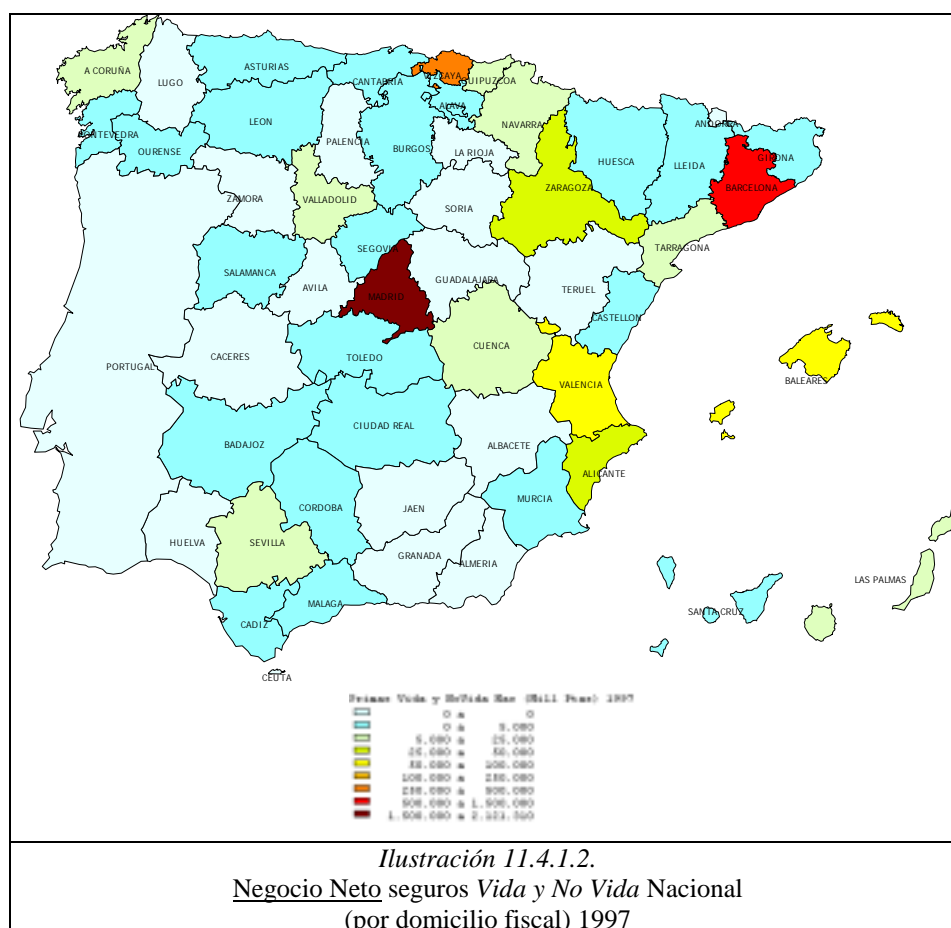
Finalmente, la ilustración 10.4.1.2. sintetiza cual ha sido la evolución entre los años extremos en términos del número de entidades que ofrecen cada uno de los 25 ramos especificados.



Adicionalmente se posee información sobre el radio de acción territorial que ostentan las diferentes compañías. Esta variable se ha incorporado para detectar posibles perfiles territoriales de comportamiento. La tipología existente es la siguiente: *local* (L), *nacional* (N) y *provincial* (P)²². Las conclusiones son las siguientes, en primer lugar, el 82% de las compañías poseen un radio de cobertura nacional en el año 1991 y siete ejercicios posteriores suponen ya un 85.4%. En segundo lugar, las empresas con radio de acción local se han mantenido durante estos ejercicios alrededor del 3.7% y en último lugar, las compañías que poseen la característica territorial de provincial han disminuido su peso en casi tres puntos porcentuales. Si a las anteriores conclusiones añadimos la disociación del negocio asegurador en los dos ramos ya comentados, vida y no vida, merece la pena comentar lo siguientes aspectos. En primer lugar, el peso mayoritario del segmento de vida descansa en la tipología nacional manteniendo su importancia durante los siete ejercicios. En segundo lugar, para el segmento no vida, las compañías de carácter provincial han perdido peso respecto al perfil nacional, aumentando estas últimas en casi cinco puntos porcentuales en siete ejercicios.

²² Para mayor detalle véase anexo 2 de este apartado.

En último lugar se ha incorporado una visión territorial²³ del número de entidades en función del *domicilio fiscal* declarado por las entidades del sector asegurador para el último ejercicio económico de 1997²⁴. Las conclusiones son las siguientes, en primer lugar, existen claramente dos polos de atracción, Madrid y Barcelona, los cuales canalizan la mayor parte del negocio de *Vida* (Nacional) del territorio nacional. En segundo lugar, para el segmento *No Vida* y sus respectivos ramos²⁵ existe una mayor dispersión territorial, como era de esperar. En último lugar, si consideramos el negocio neto sin distinguir entre segmento vida y no vida, se observa una presencia de entidades en: Madrid, Barcelona, Baleares, Valencia y Vizcaya, (véase ilustración 11.4.1.2.).



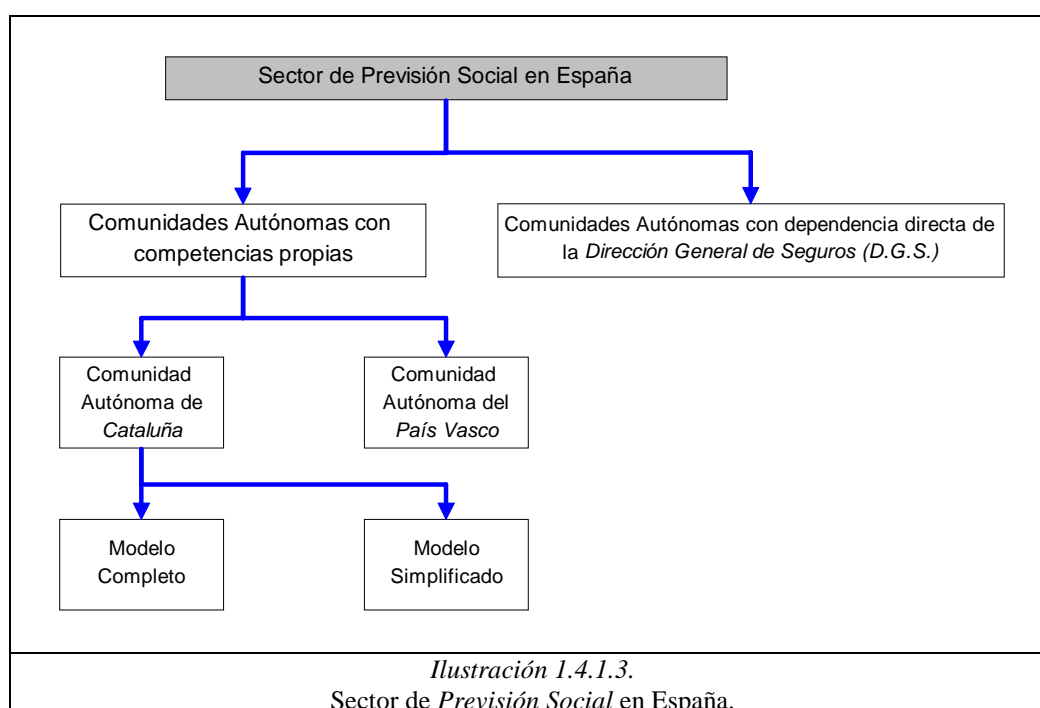
²³ Mediante el software [Map ©Profesional](#).

²⁴ El anexo 3 de este apartado presentan los pictogramas desglosados por la tipología de *Vida y No Vida*, para el ejercicio económico de 1997.

²⁵ Una entidad puede estar situada en más un ramo simultáneamente.

4.1.3. Magnitudes del sector de previsión social Español (*Mutualidades*).

El estudio realizado en los apartados 4.1.1. y 4.1.2. de las magnitudes básicas del sector asegurador en su globalidad nos ha permitido obtener una imagen de la situación actual del mismo. Ahora y de forma análoga, en este apartado se describen las magnitudes del subsector objeto de esta tesis doctoral, es decir, el subsector de previsión social Español²⁶. Dicho sector esta formado por dos grandes grupos. El primero de ellos, contiene aquellas entidades que dependen de Comunidades Autónomas con competencias propias en esta materia. En cambio en el segundo grupo, agrupamos aquellas compañías que dependen directamente de la Dirección General de Seguros. A su vez, en el primer grupo discernimos entre las Comunidades de Cataluña y País Vasco, ya que poseen características muy distintas, (véase la ilustración 1.4.1.3.).



El sector se ha analizado desde seis ópticas. La primera, y solo para Cataluña, es desde la propia dimensión de las entidades, donde coexisten entidades que están obligadas a facilitar

²⁶ Véase desde la vertiente histórica y sectorial, Garrido, J.J. (1994). **El mutualismo privado en la Europa del siglo XX**. Editorial Mapfre, Madrid. Los datos para realizar el análisis de dicho sector han sido facilitadas, con carácter confidencial, por los departamentos técnicos de las administraciones de Cataluña, País Vasco y la confederación nacional d Entidades de Previsión Social.

información completa de sus actividades²⁷ (modelo estadístico oficial *completo*) y aquellas que declaran mediante modelos *simplificados*²⁸. Un segundo punto de vista nos lo proporciona la relación existente entre las primas adquiridas vida y no vida y el propio PIB a precios de mercado de cada Comunidad Autónoma. El tercer punto de vista proviene del análisis de un conjunto de variables significativas de gestión, como son, los *Gastos de Administración* (GA), las *Remuneraciones Brutas* (RB) y el *Resultado Económico* (RE), siempre con relación al negocio neto generado. En cuarto lugar, desde la perspectiva del consumo por persona de productos de seguro. En quinto lugar y solo para Cataluña, desde la perspectiva del empleo que genera el propio sector y el número de socios que la constituyen. Y finalmente se añade una visión territorial del sector en función del domicilio fiscal, sólo para Cataluña.

4.1.3.1. Descripción por comunidades autónomas con competencias propias en materia de previsión social.

4.1.3.1.1. Comunidad autónoma de Cataluña²⁹ (1991-1997)

El sector de mutualidades en Cataluña con plena obligación informativa (*modelo completo*) se caracteriza por los siguientes aspectos. (véase tabla 1.4.1.3.1.1.) En primer lugar, y desde la óptica de la dimensión, el negocio neto generado del sector ha pasado de suponer en 1989 un 0.153% del PIB a precios de mercado³⁰ (pesetas corrientes) de Cataluña, a un 0.151% en 1997. Pero a diferencia del sector asegurador Español, aquí existe un crecimiento paralelo entre la economía catalana y el negocio neto³¹ en Cataluña, 76% y 74% respectivamente. El sector se está concentrando del mismo modo que sucede en España, es

²⁷ Las entidades de previsión social, que están obligadas a facilitar la información completa a las instituciones oficiales, deben facilitar los siguientes modelos estadísticos: datos de la entidad (Modelo 1), balance de situación (Modelo 2), cuenta de resultados (Modelo 3), estado de la cartera de valores (Modelo 4), estado de los bienes inmuebles (Modelo 5), desglose de algunos epígrafes del balance (Modelo 6), datos estadísticos (Modelo 7) (véase anexo 2 del apartado 7) y finalmente, presupuesto de gastos del ejercicio siguiente e información de los gastos ocasionados en el presente ejercicio económico.

²⁸ Tal aspecto es posible ya que cumplen todas las condiciones que especificamos a continuación: poseer menos de 250 asociados o mutualistas, declarar ingresos por primas durante el ejercicio inferiores a cinco millones de pesetas y tener un activo en su balance inferior a diez Mill. Ptas.

²⁹ A partir del Ejercicio económico de 1998, está vigente un nuevo plan de contabilidad de entidades aseguradoras (Real Decreto 2014/1997), véase Linares Peña, A. (1998). **Contabilidad de Entidades Aseguradoras**, Editorial Mapfre, Madrid. No se ha considerado la entidad *Agrupació Mútua del Comerç i la Indústria* para no distorsionar la serie temporal.

³⁰ Fuente: Idescat, *Generalitat* de Cataluña, <http://www.idescat.es/> y Base datos TEMPUS del INE, <http://www.ines.es>.

³¹ El *Seguro directo* se define como, las Primas Adquiridas (Vida y no vida) ± Provisiones técnicas para riesgos en curso y para primas pendientes y el *Negocio Neto* como el Seguro directo ± reaseguro cedido más retrocedido.

decir, una reducción aproximada del 26% de las entidades operativas en nueve ejercicios económicos.

Tabla 1.4.1.3.1.1. Magnitudes Básicas (I). Entidades *Modelo Completo*

Año	PIB pm (Miles Mill. Ptas)	Seguro Directo (Mill. Ptas)	Negocio Neto (Mill. Ptas)	Número Compañías	%IPC ₉₂ Cataluña	% Seguro Directo s/ PIB	% Negocio Neto s/ PIB
1989	8463	12936	12909	113	5.61	0.153	0.153
1990	9395	14048	13991	115	6.07	0.150	0.149
1991	10293	15534	15454	89	6.03	0.151	0.150
1992	11134	17497	17643	89	5.18	0.157	0.158
1993	11441	17955	17840	90	5.22	0.157	0.156
1994	12222	19212	19023	87	4.28	0.157	0.156
1995	13277	18746	18532	89	4.70	0.141	0.140
1996	13962	20349	19975	88	4.18	0.146	0.143
1997	14885	22806	22403	83	2.50	0.153	0.151

Valores en Base 1989					
Año	PIB pm (Miles Mill. Ptas)	Seguro Directo (Mill. Ptas)	Negocio Neto (Mill. Ptas)	Número Compañías	%IPC ₉₂ Cataluña
1989	100.0	100.0	100.0	100.0	5.61
1990	111.0	108.6	108.4	101.8	6.07
1991	121.6	120.1	119.7	78.8	6.03
1992	131.6	135.3	136.7	78.8	5.18
1993	135.2	138.8	138.2	79.6	5.22
1994	144.4	148.5	147.4	77.0	4.28
1995	156.9	144.9	143.6	78.8	4.70
1996	165.0	157.3	154.7	77.9	4.18
1997	175.9	176.3	173.5	73.5	2.50

Nota: PIB pm: PIB a precio de mercado de Cataluña (ptas corrientes), Seguro directo: Primas Adquiridas (Vida y no vida) ± Provisiones técnicas para riesgos en curso y para primas pendientes. Negocio Neto: Seguro directo ± reaseguro cedido más retrocedido.

Respecto al comportamiento de las variables de gestión ya definidas, resaltamos los siguientes resultados. En primer lugar, la evolución de los *Gastos de Administración* (GA)³² ha aumentado un 140% en nueve años (12% anual acumulativo), en contraposición a la evolución del sector de mutualidades en términos de negocio neto que fue de un incremento del 74% (7% anual acumulativo).

En segundo lugar, las *Remuneraciones Brutas* (RB)³³ han crecido aproximadamente un 20% más que el crecimiento de la propia economía catalana y en último lugar, la variación del *Resultado Económico* (RE) después de impuestos ha sido negativa, casi treinta y tres puntos porcentuales, con una tendencia a la baja remarcada, (véase tabla 2.4.1.3.1.1.).

³² Este concepto incorpora las siguientes partidas, sueldos y salarios, cargas sociales, dotaciones del ejercicio para amortizaciones, dotaciones a las provisiones, gastos de explotación varios y minorando, las comisiones y participaciones del reaseguro (vida y no vida).

³³ Esta partida sólo incorpora los salarios y cargas sociales.

Tabla 2.4.1.3.1.1. Magnitudes Básicas (II)

Entidades *Modelo Completo*

Año	Número Compañías	G.A. (Mill Ptas)	R.B. (Mill Ptas)	R.E. (Mill Ptas)	G.A. (Mill Ptas)	R.B. (Mill Ptas)	R.E. (Mill Ptas)	Negocio Neto (Mill. Ptas)
1989	113	2227	1320	1597	100.00	100.00	100.00	100.0
1990	115	3274	2164	1336	147.01	163.94	83.66	108.4
1991	89	3833	2490	1349	172.11	188.64	84.47	119.7
1992	89	4753	3199	1464	213.43	242.35	91.67	136.7
1993	90	4811	3344	1077	216.03	253.33	67.44	138.2
1994	87	4881	3338	2047	219.17	252.88	128.18	147.4
1995	89	5584	3517	1340	250.74	266.44	83.91	143.6
1996	88	6018	3728	1134	270.23	282.42	71.01	154.7
1997	83	5336	2535	1075	239.60	192.05	67.31	173.5

Nota: GA: gastos de administración, RB: remuneraciones brutas, RE: resultado económico.

Una forma más de presentar los resultados anteriores es como porcentaje del negocio neto generado. Así los resultados obtenidos son los siguientes. En primer lugar, una reducción de más del 50% del peso del resultado económico después de impuestos, situándose en 1997 en 5% aproximadamente. En segundo lugar, un incremento del 5% en los gastos de administración en nueve años, situándose en 1997 en un 24% del negocio neto y en último lugar, un incremento del 1% en las remuneraciones brutas, que en términos porcentuales para el año 1997, supone aproximadamente un 11%, (véase tabla 3.4.1.3.1.1.).

Tabla 3.4.1.3.1.1. Magnitudes Básicas (III) Entidades *Modelo Completo*

Año	Número Compañías	% GA s/ Negocio Neto (NN)	% RB s/ Negocio Neto (NN)	% RE s/ Negocio Neto (NN)	% RB s/ GA
1989	113	17.25	10.23	12.37	59.27
1990	117	23.40	15.47	9.55	66.10
1991	91	24.80	16.11	8.73	64.96
1992	91	26.94	18.13	8.30	67.30
1993	91	26.97	18.74	6.04	69.51
1994	88	25.66	17.55	10.76	68.39
1995	89	30.13	18.98	7.23	62.98
1996	89	30.13	18.66	5.68	61.95
1997	83	23.82	11.32	4.80	47.51

Nota: GA: gastos de administración, RB: remuneraciones brutas, RE: resultado económico.

Finalmente podemos expresar los resultados en función del *Consumo per cápita*³⁴, es decir, sobre población total y sobre empleo total de Cataluña. Desde esta óptica, el crecimiento de la población activa y ocupada ha supuesto, en estos nueve años, un 9% (1.1% anual acumulativo) y un 6% (0.7% anual acumulativo) respectivamente, acompañado por un incremento del consumo anual por persona ocupada del 64% (6% anual acumulativo) sobre el

³⁴ Fuente: Idescat, Generalitat de Catalunya, <http://www.idescat.es/>.

negocio neto. En 1997 el consumo por persona ocupada fue de 10041 Ptas/ Persona Ocupada, (véase tabla 4.4.1.3.1.1.).

Tabla 4.4.1.3.1.1. Magnitudes Básicas (IV) Entidades *Modelo Completo*

		Año	Pob Total Activa (Miles)	Ocupados Total (Miles)	Pob Total Activa Base 1989	Ocupados Total Base 1989			
		1989	2463.4	2111.7	100	100			
		1990	2510.5	2192.1	102	104			
		1991	2533.0	2223.0	103	105			
		1992	2503.5	2163.3	102	102			
		1993	2545.6	2051.2	103	97			
		1994	2605.1	2052.7	106	97			
		1995	2655.2	2127.6	108	101			
		1996	2663.6	2159.1	108	102			
		1997	2691.0	2231.2	109	106			
Año	Seg Directo / Pob Activa Total (Ptas)	Valores base 1989	Seg Directo / Ocup Total (Ptas)	Valores base 1989	Neg neto / Pob Activa Total (Ptas)	Valores base 1989	Neg Neto / Ocup Total (Ptas)	Valores base 1989	
1989	5251	100.0	6126	100.0	100.0	100.0	6113	100.0	
1990	5596	106.6	6408	104.6	106.3	106.3	6382	104.4	
1991	6133	116.8	6988	114.1	116.4	116.4	6952	113.7	
1992	6989	133.1	8088	132.0	134.5	134.5	8156	133.4	
1993	7053	134.3	8753	142.9	133.7	133.7	8697	142.3	
1994	7375	140.4	9359	152.8	139.3	139.3	9267	151.6	
1995	7060	134.4	8811	143.8	133.2	133.2	8710	142.5	
1996	7640	145.5	9425	153.9	143.1	143.1	9252	151.3	
1997	8475	161.4	10221	166.9	158.9	158.9	10041	164.3	

Una vez descritas las entidades de previsión social que poseen una mayor dimensión empresarial, sintetizamos a continuación el comportamiento de aquellas que pueden presentar la información en formato *Simplificado* y que por lo tanto poseen una dimensión menor. Tal aspecto permitirá observar las diferencias entre las dos tipologías de entidades. En primer lugar, existe una reducción más intensa en el número de entidades de pequeña dimensión. Esta ha supuesto casi diez puntos porcentuales más que en el segmento de dimensión empresarial mayor, (véase tabla 5.4.1.3.1.1. (a) y (b)).

Tabla 5.4.1.3.1.1.(a) Magnitudes Básicas (V) Entidades *Modelo simplificado*

Año	PIB pm (Miles Mil Ptas)	Seguro Directo (Mill. Ptas)	Negocio Neto (Mill. Ptas)	Número Compañías	%IPC ₉₂ Cataluña
1989	8463	23	22	65	5.61
1990	9395	18	16	56	6.07
1991	10293	31	30	56	6.03
1992	11134	36	34	56	5.18
1993	11441	19	19	53	5.22
1994	12222	20	19	48	4.28
1995	13277	23	22	41	4.70
1996	13962	32	30	46	4.18
1997	14885	34	39	42	2.50

Tabla 5.4.1.3.1.1.(b) Magnitudes Básicas (V) Entidades Modelo simplificado

Año	Número Compañías	G.A. (Mill Ptas)	R.E. (Mill Ptas)	Número Compañías Base 1989	G.A. (Mill Ptas) Base 1989	R.E. (Mill Ptas) Base 1989	Negocio Neto (Mill. Ptas) Base 1989
1989	65	5	11	100.0	100.0	100.0	100.0
1990	56	5	10	86.2	100.0	90.9	72.7
1991	56	8	19	86.2	160.0	172.7	136.4
1992	56	10	35	86.2	200.0	318.2	154.5
1993	53	11	16	81.5	220.0	145.5	86.4
1994	48	11	12	73.8	220.0	109.1	86.4
1995	41	8	6	63.1	160.0	54.5	100.0
1996	46	11	9	70.8	220.0	81.8	136.4
1997	42	18	10	64.6	360.0	90.9	177.3

Nota: PIB pm: PIB a precio de mercado, ptas corrientes en Cataluña, Seguro directo: Primas Adquiridas (Vida y no vida) ± Provisiones técnicas para riesgos en curso y para primas pendientes. Negocio Neto: Seguro directo ± reaseguro cedido más retrocedido, GA: gastos de administración, RE: resultado económico.

En segundo lugar y para el año 1997, los gastos de administración como porcentaje del negocio neto representan el doble en las pequeñas mutualidades que en las grandes. En cambio, el resultado económico obtenido por las compañías de pequeña dimensión es casi cinco veces más que las compañías de mayor tamaño, (véase tabla 6.4.1.3.1.1.).

Tabla 6.4.1.3.1.1. Magnitudes Básicas (VI) Entidades Modelo simplificado

Año	Número Compañías	% GA s/ Negocio Neto (NN)	% RE s/ Negocio Neto (NN)
1989	65	22.73	50.00
1990	56	31.25	62.50
1991	56	26.67	63.33
1992	56	29.41	102.94
1993	53	57.89	84.21
1994	48	57.89	63.16
1995	41	36.36	27.27
1996	46	36.67	30.00
1997	42	46.15	25.64

Nota: GA: gastos de administración, RE: resultado económico.

En síntesis, el sector de mutualidades de Cataluña posee las siguientes características para las entidades de mayor dimensión. En primer lugar, su peso respecto al PIB_{pm} en términos porcentuales se ha mantenido durante los años 1989-1997 pero posee un valor bajo, 0.15%. En segundo lugar, el crecimiento del negocio neto ha sido paralelo al crecimiento de la economía de Cataluña. En tercer lugar, el sector ha perdido una cuarta parte de las entidades operativas. En cuarto lugar, los gastos de administración suponen un 24% del negocio neto generado para el año 1997, un 11% las remuneraciones brutas y casi un 5% el resultado económico. En quinto lugar, el consumo anual por persona ocupada ha supuesto 6% anual acumulativo durante el período analizado.

Para las entidades de menor dimensión, las conclusiones son las siguientes. La reducción del número de entidades han sido diez puntos porcentuales superior a las entidades de mayor tamaño. Los gastos de administración suponen el 46% del negocio neto, el doble que en las entidades de mayor dimensión. El resultado económico obtenido es casi cinco veces más que las compañías de mayor tamaño.

La radiografía sectorial realizada se complementa a través de dos nuevas variables, una de ellas es el *empleo*³⁵ que genera el propio sector y la segunda, el *número de socios* que la constituyen, (véase tabla 7.4.1.3.1.1.). Respecto a la primera de las variables, el empleo total de las entidades de mayor dimensión ha descendido en un 8.5% aproximadamente (-1.3% anual acumulativo), acompañado de un descenso del 26.5% de la cartera de socios (-1.5% anual acumulativo). En cambio, esta reducción para las pequeñas entidades ha sido algo menos pronunciada, un 22%, (modelo *simplificado*).

Tabla 7.4.1.3.1.1.

Magnitudes Básicas (VII) Número de socios y de empleados.

Año	Número Compañías	Núm Socios	Núm Empleados	Socios Base1989	Empleados Base 1989	Socios / empleados	Año	Número Compañías	Núm Socios	Socios Base1989
1989	113	570020	5137	100.0	100.0	111	1989	65	10354	100.0
1990	117	573292	5301	103.5	100.6	108	1990	56	6876	66.4
1991	91	562463	5619	80.5	98.7	100	1991	56	11510	111.2
1992	91	568394	5645	80.5	99.7	101	1992	56	13276	128.2
1993	91	541156	4868	80.5	94.9	111	1993	53	13330	128.7
1994	88	498777	4991	77.9	87.5	100	1994	48	9957	96.2
1995	89	527510	4993	78.8	92.5	106	1995	41	8712	84.1
1996	89	520568	5025	78.8	91.3	104	1996	46	9756	94.2
1997	83	521602	4634	73.5	91.5	113	1997	42	9138	88.3

Nota: Entidades Modelo Completo

Nota: Entidades Modelo Simplificado

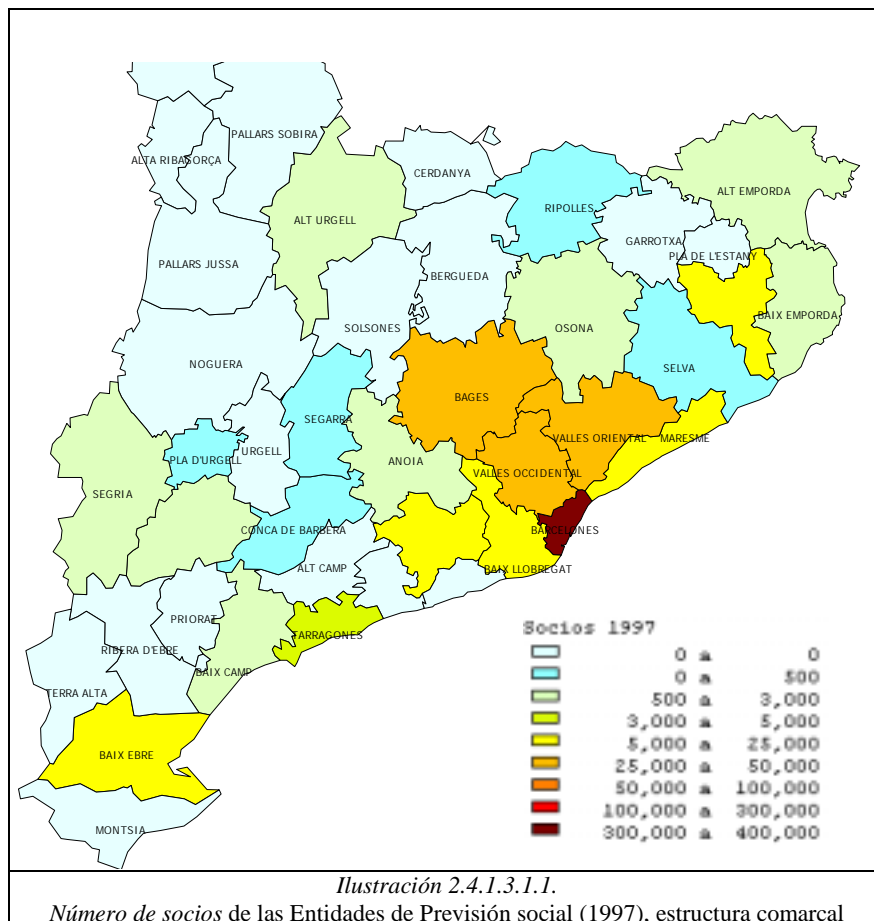
La segunda de las variables, el número de socios, permite comprobar el nivel de cobertura poblacional que posee el sector de mutualidades en Cataluña. Las conclusiones son las siguientes. Existe un descenso de la cobertura de un 4% sobre la población total, de forma que, los mutualistas representan casi el 20% de la población en Cataluña para 1997. Y si consideramos el punto de referencia los ocupados totales, entonces observamos un descenso del 3.6% y casi una cuarta parte de los ocupados en Cataluña posee cobertura en el ámbito mutual, (véase tabla 8.4.1.3.1.1.).

³⁵ Sólo se posee el número de empleados para las entidades de previsión social del modelo *completo*.

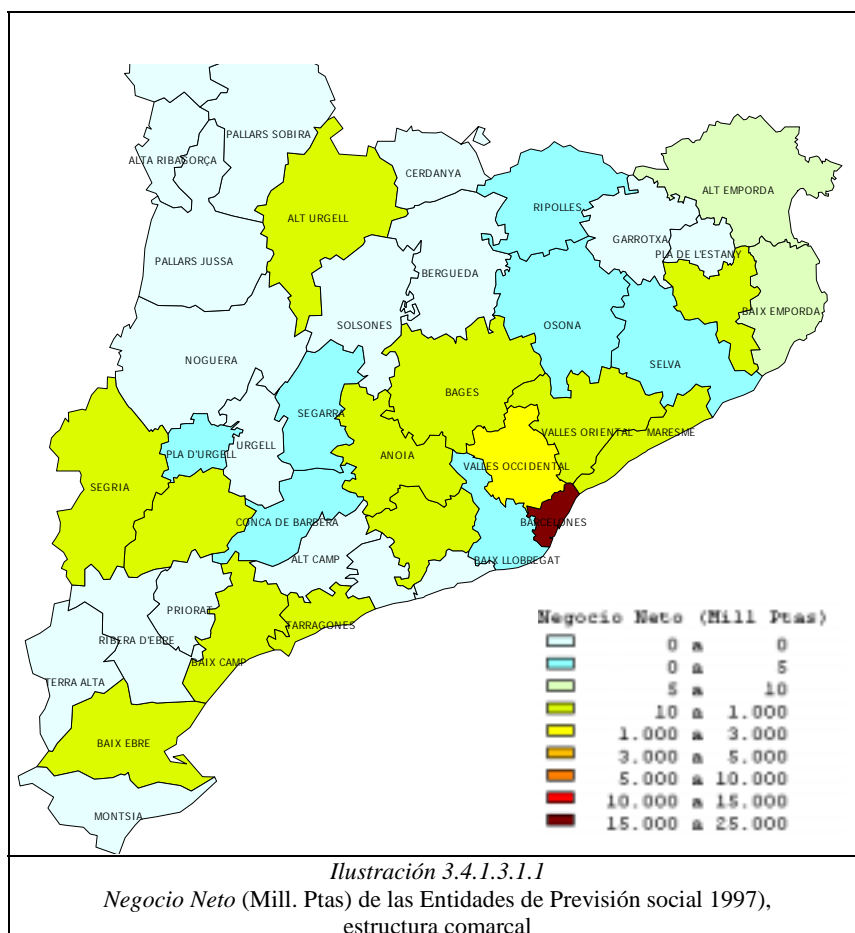
Tabla 8.4.1.3.1.1. Magnitudes Básicas (VIII) Población y número de socios totales

Año	Pob Total Activa (Miles)	Ocupados Total (Miles)	Núm Socios Completo	Núm Socios Simplif	Núm Socios Total	Socios Tot / Pob Total %	Socios Tot / Ocup Total %
1989	2463.4	2111.7	570020	10354	580374	23.56	27.48
1990	2510.5	2192.1	573292	6876	580168	23.11	26.47
1991	2533.0	2223.0	562463	11510	573973	22.66	25.82
1992	2503.5	2163.3	568394	13276	581670	23.23	26.89
1993	2545.6	2051.2	541156	13330	554486	21.78	27.03
1994	2605.1	2052.7	498777	9957	508734	19.53	24.78
1995	2655.2	2127.6	527510	8712	536222	20.20	25.20
1996	2663.6	2159.1	520568	9756	530324	19.91	24.56
1997	2691.0	2231.2	521602	9138	530740	19.72	23.79

Desde la óptica territorial, tal y como se analizó para la resta del sector, la ilustración 2.4.1.3.1.1. muestra el número de socios (*modelo completo y simplificado*) que posee cada entidad agrupado por comarcas (1997). Se ha utilizado como variable de agrupación la sede de la propia entidad, independientemente de la procedencia territorial del socio mutualista. Dicho pictograma permite ver con claridad el polo de atracción que ejerce la comarca del Barcelonès y su círculo de influencia



Del mismo modo podemos desglosar el *negocio neto* por comarca en función del domicilio fiscal³⁶ de las entidades, (véase ilustración 3.4.1.3.1.1.).



Finalmente la importancia del negocio neto de las entidades de previsión social en Cataluña³⁷ sobre el asegurador Español (véase apartado 4.1.1.), supone un 0.59% en 1997 con un decremento del 0.20% en el período 1991-1997. Respecto al número de entidades, Cataluña supone una cuarta parte del sector asegurador Español, (véase tabla 9.4.1.3.1.1.).

³⁶ En la ilustración no se ha considerado las entidades con numeración, 8, 16, 69, 83, 107, 159, 161 por datos supuestamente incoherentes.

³⁷ Se han considerado el total de entidades, Modelo completo y simplificado.

Tabla 9.4.1.3.1.1.

Sector Asegurador Español			Subsector Previsión Social Cataluña			Magnitudes Básicas (IX)				
Año	S.Directo Miles (MillPtas)	NegocioN. Miles (MillPtas)	Número Entid	Seguro Directo (MillPtas)	Negocio Neto (MillPtas)	Número Entid	Año	Seguro Directo %	Negocio Neto %	Número Entid %
1991	2141.6	1950.1	501	15534	15454	89	1991	0.725	0.792	17.76
1992	2367.0	2151.0	475	17497	17643	90	1992	0.739	0.820	18.95
1993	2581.6	2355.5	453	17955	17840	87	1993	0.695	0.757	19.21
1994	3281.7	3054.7	423	19212	19023	89	1994	0.585	0.623	21.04
1995	3275.8	3072.4	381	18746	18532	88	1995	0.572	0.603	23.10
1996	3648.2	3441.0	370	20349	19975	83	1996	0.558	0.580	22.43
1997	3983.7	3789.2	355	22806	22403	89	1997	0.572	0.591	25.07

Nota: Seguro directo: Primas Adquiridas (Vida y no vida) ± Provisiones técnicas para riesgos en curso y para primas pendientes. Negocio Neto: Seguro directo ± reaseguro cedido más retrocedido.

4.1.3.1.2. Comunidad autónoma del País Vasco³⁸ (1990-1998).

Los resultados para el País Vasco³⁹ son los siguientes (con estructura similar y de la misma forma que se realizó para Cataluña). En primer lugar, los datos agregados del sector mediante la relación existente entre las primas adquiridas (Vida y no Vida) y el PIB a precios de mercado⁴⁰ del propio País Vasco (véase tabla 1.4.1.3.1.2.). De los mismos se desprende que el peso del seguro directo en el País Vasco ha aumentado considerablemente, ya que en 1991, sobre el PIB_{pm} del País Vasco era de un 1.29% y ocho ejercicios más tarde, supone aproximadamente ya el doble, 2.40%. Si consideramos la evolución de los valores en base 1991, el negocio neto se ha incrementado un 190% durante este período (16.5% anual acumulativo), con un 27% más de entidades.

³⁸ El ejercicio económico de 1990 no se considerará a efectos comparativos, debido a que fue un año especial en el sector de previsión social del País vasco. Este año se produjo un importante proceso de *externalización* de muchos compromisos que se dirigieron hacia mecanismos legales de previsión social.

³⁹ El País Vasco posee especificidades en términos normativos, véase Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco. (1993). **Normativa de las Entidades de Previsión Social Voluntaria**, Vitoria-Gastéiz. Además existe una gran diferencia del mutualismo de Cataluña respecto al mutualismo del País Vasco, en el primer caso, el negocio de Vida, se canaliza a través del sector asegurador pero sobre todo a través del sector financiero, en cambio en el País Vasco el ahorro es canalizado a través el mutualismo, de ahí su fuerte potencial financiero.

⁴⁰ Fuente: Gobierno Vasco, www.eustat.es.

Tabla 1.4.1.3.1.2. Magnitudes Básicas (I)

Año	PIB pm (Miles Mill. Ptas)	Seguro Directo (Mill.Ptas)	Negocio Neto (Mill.Ptas)	Número Compañías	%IPC ₉₂	% Seguro Directo s/ PIBpm	% Negocio Neto s/ PIBpm
1990	3332	155098	155098	115	6.4	-----	-----
1991	3557	45993	45993	111	5.5	1.29	1.29
1992	3771	47584	47543	114	5.3	1.26	1.26
1993	3892	60118	59896	113	4.7	1.54	1.54
1994	4177	59763	59704	113	4.9	1.43	1.43
1995	4523	63071	63001	115	5.0	1.39	1.39
1996	4799	84814	84723	133	3.8	1.77	1.77
1997	5129	104544	101589	137	2.3	2.04	1.98
1998	5600	134306	133676	141	2.3	2.40	2.39

Nota: Seguro directo: Primas Adquiridas (Vida y no vida) ± Provisiones técnicas para riesgos en curso y para primas pendientes. Negocio Neto: Seguro directo ± reaseguro cedido más retrocedido.

En segundo lugar, es importante presentar la evolución de las magnitudes básicas de los gastos de administración⁴¹ (GA) y el resultado económico (RE) después de impuestos. A resaltar los incrementos considerables en función de los valores expresados en el año base, de las dos variables. Tanto los gastos de administración como el resultado económico se han incrementado aproximadamente un 25% anual de forma acumulada, (véase tabla 2.4.1.3.1.2.).

Tabla 2.4.1.3.1.2. Magnitudes Básicas (II).

Año	Número Compañías	G.A. (Mill Ptas)	R.E. (Mill Ptas)	G.A. (Mill Ptas) Base 1990	R.E. (Mill Ptas) Base 1991
1990	115	770	17029	100.00	-----
1991	111	1211	9507	157.27	100.00
1992	114	1638	3883	212.73	40.84
1993	113	2088	6623	271.17	69.66
1994	113	2312	10864	300.26	114.27
1995	115	2735	14284	355.19	150.25
1996	133	3122	20337	405.45	213.92
1997	137	3778	45754	490.65	481.27
1998	141	4678	56943	607.53	598.96

Nota: GA: gastos de administración, RE: resultado económico.

La evolución de las partidas anteriores en función del negocio neto generado, nos indica los siguientes aspectos. Un incremento de tres puntos porcentuales del peso de los gastos de administración, acompañado de un aumento en el peso del resultado económico sobre el negocio neto de casi 43 puntos. Dicho incremento viene explicado por varias causas, la primera de ellas, es que la tipología del negocio mutualista en el País Vasco es claramente, *vida*. Y el momento coyuntural de los colectivos asegurados, es decir, la juventud del

⁴¹ Esta partida incorpora los siguientes aspectos: *sueldos y salarios, cargas sociales, dotaciones del ejercicio para amortizaciones, dotaciones a las provisiones, gastos de explotación varios* y todo lo anterior minorado por las *comisiones y participaciones del reaseguro (vida y no vida)*.

colectivo asegura un mayor crecimiento en los ingresos que en las prestaciones, generando un volumen importante de reservas y unos resultados económicos elevados, (véase tabla 3.4.1.3.1.2.).

Tabla 3.4.1.3.1.2. Magnitudes Básicas (II)

Año	Número Compañías	% GA s/ Negocio Neto (NN)	% RE s/ Negocio Neto (NN)
1990	115	0.50	10.98
1991	111	2.63	20.67
1992	114	3.45	8.17
1993	113	3.49	11.06
1994	113	3.87	18.20
1995	115	4.34	22.67
1996	133	3.68	24.00
1997	137	3.72	45.04
1998	141	3.50	42.60

Nota: GA: gastos de administración, RE: resultado económico.

Otra forma de valorar el crecimiento del sector previsión social es expresarlo en consumo per cápita⁴², es decir, sobre población total y sobre empleo total del País Vasco. Desde esta óptica, el crecimiento de la población activa ha supuesto un 7% y de la población ocupada, un 5%, (véase tabla 4.4.1.3.1.2.).

Tabla 4.4.1.3.1.2. Magnitudes Básicas (III)

Año	Pob Total Activa (Miles)	Ocupados Total (Miles)	Valores Base 1990.	Valores Base 1990.
1990	882.9	739.8	100.0	100.0
1991	913.8	755.9	103.5	102.2
1992	916.7	734.1	103.8	99.2
1993	913.6	691.2	103.5	93.4
1994	924.4	693.5	104.7	93.7
1995	935.6	712.7	106.0	96.3
1996	933.2	724.2	105.7	97.9
1997	937.6	739.4	106.2	99.9
1998	948.2	779.8	107.4	105.4

El consumo anual por persona activa en 1998 fue de 140979Ptas, en términos de negocio neto, con un incremento del 180% en el período estudiado (8% anual acumulativo). Si consideramos el consumo por persona ocupada, el incremento es similar, así en 1988, la cantidad anual por persona ocupada destinada a la previsión social era de 171.423 Ptas, (véase tabla 5.4.1.3.1.2.). Si comparamos dichos incrementos con los obtenidos en Cataluña, el crecimiento del País Vasco en promedio es un 120% superior para el período estudiado.

⁴² Fuente: Gobierno Vasco, www.eustat.es.

Tabla 5.4.1.3.1.2.

Magnitudes Básicas (IV)

Año	Seg Directo / Pob Activa Total (Ptas)	Valores Base 1991	Seg Directo / Ocup Total (Ptas)	Valores Base 1991	Neg neto / Pob Activa Total (Ptas)	Valores Base 1991	Neg Neto / Ocup Total (Ptas)	Valores Base 1991
1990	175669	----	209649	----	175669	----	209649	----
1991	50332	100.0	60845	100.0	50332	100.0	60845	100.0
1992	51908	103.1	64820	106.5	51863	103.0	64764	106.4
1993	65803	130.7	86976	142.9	65560	130.3	86655	142.4
1994	64651	128.4	86176	141.6	64587	128.3	86091	141.5
1995	67412	133.9	88496	145.4	67338	133.8	88398	145.3
1996	90885	180.6	117114	192.5	90788	180.4	116988	192.3
1997	111502	221.5	141390	232.4	108350	215.3	137394	225.8
1998	141643	281.4	172231	283.1	140979	280.1	171423	281.7

En último lugar, las conclusiones sobre el peso relativo que posee el sector del País Vasco respecto al volumen gestionado por el sector asegurador Español son las siguientes. En primer lugar, el sector ha ganado 0.5% de peso en seis ejercicios económicos, representando en 1997 el 2.7% del negocio neto. En segundo lugar, el número efectivo de compañías ha aumentado considerablemente, un 15%, representando casi el 40% del sector asegurador Español, (véase tabla 6.4.1.3.1.2.).

Tabla 6.4.1.3.1.2. Magnitudes Básicas (V). Peso del Subsector Español de Previsión Social.

Año	Sector Asegurador Español			Peso Subsector Previsión Social País Vasco		
	S.Directo Miles (MillPtas)	NegocioN. Miles (MillPtas)	Número Entid	% Peso Seguro Directo (Mill.Ptas)	% Peso Negocio Neto (Mill.Ptas)	%Peso Número Compañías
1992	2367.0	2151.0	475	2.01	2.21	24.00
1993	2581.6	2355.5	453	2.33	2.54	24.94
1994	3281.7	3054.7	423	1.82	1.95	26.71
1995	3275.8	3072.4	381	1.93	2.05	30.18
1996	3648.2	3441.0	370	2.32	2.46	35.95
1997	3983.7	3789.2	355	2.62	2.68	38.59

Nota: Seguro directo: Primas Adquiridas (Vida y no vida) ± Provisiones técnicas para riesgos en curso y para primas pendientes. Negocio Neto: Seguro directo ± reaseguro cedido más retrocedido.

En síntesis, el sector de mutualidades del País Vasco posee las siguientes características. En primer lugar, el peso respecto al PIB_{pm} en términos porcentuales se ha duplicado durante los años 1991-1998. En segundo lugar, el crecimiento del negocio neto ha incrementado un 16.5% anual acumulativo respecto a un 6.7% de la economía del País Vasco. En tercer lugar, el sector ha ganado un 20% más de entidades operativas. En cuarto lugar, los gastos de administración suponen un 4% del negocio neto generado para el año 1997 y un 45% el resultado económico. En quinto lugar, el consumo anual por persona ocupada ha supuesto 9% anual acumulativo durante el período analizado.

4.1.3.2. Comunidades autónomas con dependencia directa de la Dirección General de Seguros⁴³ (1992-1997).

La evolución seguida por el subsector asegurador de previsión social, en aquellos territorios que no poseen traspasadas las competencias en esta materia dentro de la Economía nacional, puede medirse de la misma forma, como en los casos anteriores, es decir a través de la relación entre las primas adquiridas (Vida y no Vida) y el PIB_{pm} (precios de mercado y pesetas corrientes) de España⁴⁴, minorado por los PIB's de Cataluña y País Vasco, (véase tablas 1.4.1.3.2., 2.4.1.3.2. y 3.4.1.3.2.).

Tabla 1.4.1.3.2.

Magnitudes Básicas (I)

Año	PIB pm (Miles Mill. Ptas)	Seguro Directo (Mill.Ptas)	Negocio Neto (Mill.Ptas)	Número Compañías	%IPC ₉₂	% Seguro Directo s/ PIBpm	% Negocio Neto s/ PIBpm
1992	46489.2	64174	64040	118	5.35	0.138	0.138
1993	50184.3	63709	63577	123	4.93	0.127	0.127
1994	51155.5	58016	57747	112	4.34	0.113	0.113
1995	55041.7	55731	55310	93	4.32	0.101	0.100
1996	58483.9	59980	59489	84	3.21	0.103	0.102
1997	62045.5	63956	63422	78	2.01	0.103	0.102

Nota: Seguro directo: Primas Adquiridas (Vida y no vida) ± Provisiones técnicas para riesgos en curso y para primas pendientes. Negocio Neto: Seguro directo ± reaseguro cedido más retrocedido. El PIBpm se ha descontado el obtenido en las dos comunidades autónomas estudiadas, Cataluña y País Vasco.

El peso de la producción neta del sector de previsión social español ha disminuido, ya que en 1992 suponía sobre el PIB_{pm} un 0.138% y seis ejercicios más tarde, 0.102%, (véase tabla 1.4.1.3.2.). Respecto a la evolución en base 1992, se observa como el negocio neto ha caído en la misma proporción, con una pérdida del 34% de los efectivos del sector (número de entidades). Si comparamos con el sector asegurador (sin considerar el propio sector de previsión social) es considerable la pérdida de peso por poseer una tendencia contraria, (véase tabla 2.4.1.3.2.).

⁴³ A partir del Ejercicio económico de 1998, está vigente un nuevo plan de contabilidad de entidades aseguradoras (Real Decreto 2014/1997)

⁴⁴ Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda. D.G. de Política Económica y defensa de la competencia. Subdirección General de Previsión y Coyuntura.

Tabla 2.4.1.3.2. Magnitudes Básicas (II). Valores Base 1992

Año	Sector Asegurador			Subsector Previsión Social Español		
	Seguro Directo (Mill. Ptas)	Negocio Neto (Mill. Ptas)	Número Compañías	Seguro Directo (Mill. Ptas)	Negocio Neto (Mill. Ptas)	Número Compañías
1992	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1993	109.07	109.51	95.37	99.28	99.28	104.24
1994	138.64	142.01	89.05	90.40	90.17	94.92
1995	138.39	142.83	80.21	86.84	86.37	78.81
1996	154.13	159.97	77.89	93.46	92.89	71.19
1997	168.30	176.15	74.74	99.66	99.03	66.10

Nota: Seguro directo: Primas Adquiridas (Vida y no vida) \pm Provisiones técnicas para riesgos en curso y para primas pendientes. Negocio Neto: Seguro directo \pm reaseguro cedido más retrocedido.

Las conclusiones sobre la evolución de las magnitudes básicas de gestión son las siguientes (todas las partidas han acumulado descensos importantes): los gastos de administración⁴⁵ (GA) se han reducido en un 40%, las remuneraciones brutas⁴⁶ (RB) en un 33% y en último lugar, el resultado económico (RE) un 35% en el período 1992-1997, (véase tabla 3.4.1.3.2.).

Tabla 3.4.1.3.2. Magnitudes Básicas (III)

Año	Número Compañías	G.A. (Mill Ptas)	R.B. (Mill Ptas)	R.E. (Mill Ptas)	G.A. (Mill Ptas)	R.B. (Mill Ptas)	R.E. (Mill Ptas)
1992	118	16011	5211	6881	100.00	100.00	100.00
1993	123	17070	5784	11291	106.61	111.00	164.09
1994	112	9474	4474	-1300	59.17	85.86	-18.89
1995	93	8015	3574	-18205	50.06	68.59	-264.57
1996	84	8174	3751	33707	51.05	71.98	489.86
1997	78	9383	4030	4462	58.60	77.34	64.85

Nota: GA: gastos de administración, RB: remuneraciones brutas, RE: resultado económico.

La evolución de las partidas anteriores, en función del negocio neto generado, nos indica que existe un decremento de casi diez puntos porcentuales del peso de los gastos de administración, un reducción en la masa salarial bruta aproximadamente de la mitad del resultado económico. Pero la velocidad de reducción ha sido mayor en los gastos de administración (GA) que en los costes de personal (RB), ya que el peso ha aumentado en diez puntos en seis años sobre el total, 42.95% en 1997, (véase tabla 4.4.1.3.2.).

⁴⁵ Esta partida incorpora los siguientes aspectos: *sueldos y salarios, cargas sociales, dotaciones del ejercicio para amortizaciones, dotaciones a las provisiones, gastos de explotación varios* y todo lo anterior minorado por las *comisiones y participaciones del reaseguro (vida y no vida)*.

⁴⁶ Incorporan el peso de sólo los salarios y cargas sociales.

Tabla 4.4.1.3.2. Magnitudes Básicas (IV)

Año	Número Compañías	% GA s/ Negocio Neto (NN)	% RB s/ Negocio Neto (NN)	% RE s/ Negocio Neto (NN)	% RB s/ GA
1992	118	25.00	8.14	10.74	32.55
1993	123	26.85	9.10	17.76	33.88
1994	112	16.41	7.75	-2.25	47.22
1995	93	14.49	6.46	-32.91	44.59
1996	84	13.74	6.31	56.66	45.89
1997	78	14.79	6.35	7.04	42.95

Nota: GA: gastos de administración, RB: reenumeraciones brutas, RE: resultado económico.

La tabla 5.3.4.1.3.3. nos muestra el peso relativo de este subsector sobre el volumen del propio sector, se observa, como en términos de negocio neto, el subsector ha perdido 1.3% de peso en seis ejercicios económicos, manteniendo en cambio un número efectivo de compañías elevado, un 22% del total en 1997.

Tabla 5.4.1.3.2. Magnitudes Básicas (V). Peso del Subsector Español de Previsión Social.

Año	Sector Asegurador Español			Peso Subsector Previsión Social Español		
	S.Directo Miles (MillPtas)	NegocioN. Miles (MillPtas)	Número Entid	% Peso Seguro Directo (Mill.Ptas)	% Peso Negocio Neto (Mill.Ptas)	%Peso Número Compañías
1992	2367.0	2151.0	475	2.71	2.98	24.84
1993	2581.6	2355.5	453	2.47	2.70	27.15
1994	3281.7	3054.7	423	1.77	1.89	26.48
1995	3275.8	3072.4	381	1.70	1.80	24.41
1996	3648.2	3441.0	370	1.64	1.73	22.70
1997	3983.7	3789.2	355	1.61	1.67	21.97

Nota: Seguro directo: Primas Adquiridas (Vida y no vida) ± Provisiones técnicas para riesgos en curso y para primas pendientes. Negocio Neto: Seguro directo ± reaseguro cedido más retrocedido.

Una vez realizado el estudio descriptivo de los tres subsectores de previsión social presentamos las siguientes conclusiones a modo de síntesis. En primer lugar, el peso del negocio neto de Cataluña respecto al global del sector asegurador (sin incluir las entidades de previsión social) es de 0.59% (1997) con un 25% de las entidades. Para el País Vasco es un 2.68% (1997) con un 39% de las entidades y las entidades dependientes de la D.G.S. representan un 1.67% (1997) con un 22% de las entidades. El total del sector representa un 4.94% (1997) del global del sector asegurador sin incluirlas. El reparto del sector de previsión social es el siguiente, Cataluña supone un 12% del total, País vasco, un 54% y las entidades D.G.S. un 34% en términos de Negocio Neto (NN), (véase tabla 6.4.1.3.2.).

Tabla 6.4.1.3.2. Síntesis subsectores de Previsión Social (1997)

	% NN s/PIBpm	% NN s/ Total	% Peso NN (Mill.Ptas)	%Número Compañías
Cataluña	0.03	12	0.59	25.07
País Vasco	0.12	54	2.68	38.59
D.G.S.	0.08	34	1.67	21.97
<i>Total sector Previsión Social</i>	0.23	100	4.94	
Sector Asegurador	4.62			

Nota: NN: *Negocio Neto* (Seguro directo ± reaseguro cedido más retrocedido).

El PIBpm que se ha utilizado a efectos comparativos es el global para el Estado Español .

En segundo lugar, respecto al crecimiento del negocio neto (homogeneizado para el período común 1992-1997 y en términos de *factor acumulativo anual*), Cataluña posee un crecimiento de un 5% anual, País Vasco, 23% anual y para el sector dependiente de la D.G.S. crecimiento cero. Recordamos que el sector asegurador creció en el mismo período un 12% anual acumulativo. En tercer lugar, la evolución del número de compañías para el período definido, es la siguiente: en Cataluña, una pérdida del 7% de los efectivos, en el País Vasco, un incremento del 24% y para el resto del sector, un decremento del 34% de los efectivos. Recordamos que para el sector asegurador ha supuesto una pérdida del 29%. En cuarto lugar, respecto al peso de los gastos de administración sobre negocio neto, en Cataluña supone un 24%(1997) (reducción de cuatro puntos porcentuales en el período 1992-1997), en el País Vasco, un 4% (1997) (incremento de casi un punto porcentual en el mismo período) y para el resto del sector, 15% (1997) (reducción de diez puntos porcentuales). Comparativamente para el sector asegurador supone un 11%, (véase tabla 7.4.1.3.2.).

Tabla 7.4.1.3.2. Síntesis subsectores de Previsión Social (1997)

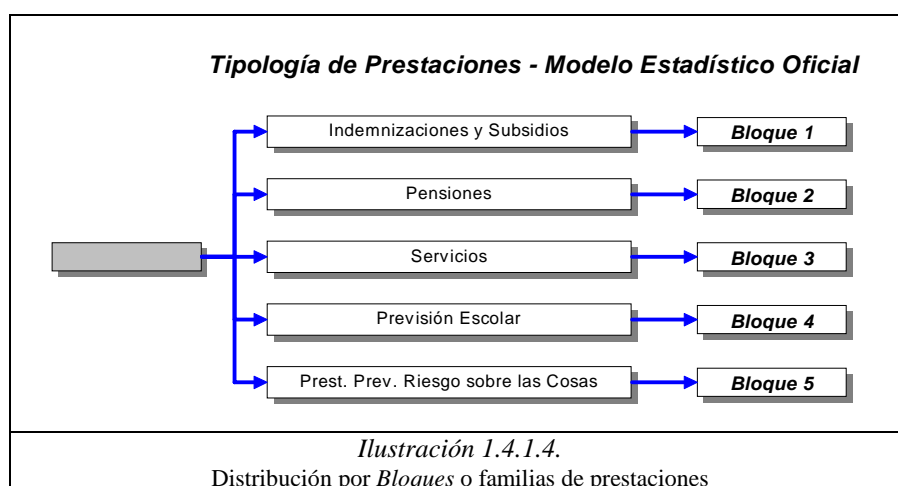
	% GA s/ <i>Negocio Neto</i>	% RB s/ <i>Negocio Neto</i>	% RE s/ <i>Negocio Neto</i>	% RB s/ GA
Cataluña	23.82	11.32	4.80	47.51
País Vasco	3.72		45.04	
D.G.S.	14.79	6.35	7.04	42.95
<i>Total sector Previsión Social</i>	10.35		---	
Sector Asegurador	10.87	6.82	2.82	62.76

Nota: GA: gastos de administración, RB: remuneraciones brutas, RE: resultado económico.

Finalmente y sólo para Cataluña, la cobertura poblacional supone un 20% sobre población total y un 24% sobre ocupados totales. El empleo generado por las entidades de mayor dimensión ha descendido en un 8.5% aproximadamente, acompañado también de un descenso del 26.5% de la cartera de socios cubiertos por dichas compañías, en cambio para las pequeñas entidades la reducción de cartera ha sido algo menos pronunciada, un 22%.

4.1.4. Descripción por tipología de ramos de prestación, *vida y no vida*, Comunidad autónoma de *Cataluña* (1989-1997).

El objetivo final de la presente tesis doctoral, tal y como se ha comentado, es el estudio de la siniestralidad no *vida*⁴⁷, pero consideramos de interés realizar con anterioridad una descripción del peso de los dos grandes bloques de negocio, *vida y no vida*, para la Comunidad Autónoma de *Cataluña*⁴⁸ (objetivo primordial del trabajo), a partir de la información de todas aquellas empresas operativas cada año⁴⁹, es decir, independientemente de si su presencia es o no permanente en todo el período temporal estudiado. La ilustración 1.4.1.4. expone una primera clasificación de los bloques⁵⁰ por familias de prestaciones que las entidades de previsión social ofrecen a sus afiliados, según el modelo estadístico oficial que suministran a la Administración Pública⁵¹.



⁴⁷ Las prestaciones que pueden considerarse en gran medida de consumo anual son, *enfermedad, larga enfermedad, invalidez, intervención quirúrgica, hospitalización quirúrgica, accidentes, sepelio, servicio a automovilistas y asistencia sanitaria a socios*.

⁴⁸ Se ha considerado más idóneo concentrar los esfuerzos en aquella comunidad objeto de este presente trabajo, si bien es posible la prolongación de esta línea de investigación añadiendo la misma información para la comunidad del País Vasco y el resto de entidades dependientes de la D.G.S..

⁴⁹ El número de empresas es, 1989 (112), 1990 (114), 1991 (88), 1992 (88), 1993 (89), 1994 (85), 1995 (87), 1996 (87), 1997 (81), las mínimas diferencias existentes con los datos facilitados en el apartado 4.1.3.1.1. se deben a la presencia de entidades con datos presuntamente atípicos o irregulares, las cuales no se han incorporado en este apartado.

⁵⁰ Véase anexo de este apartado. Los bloques 4 y 5 no se presentan por tener una presencia poco relevante dentro del conjunto estudiado.

⁵¹ Modelo siete, véase anexo 2 capítulo 7.

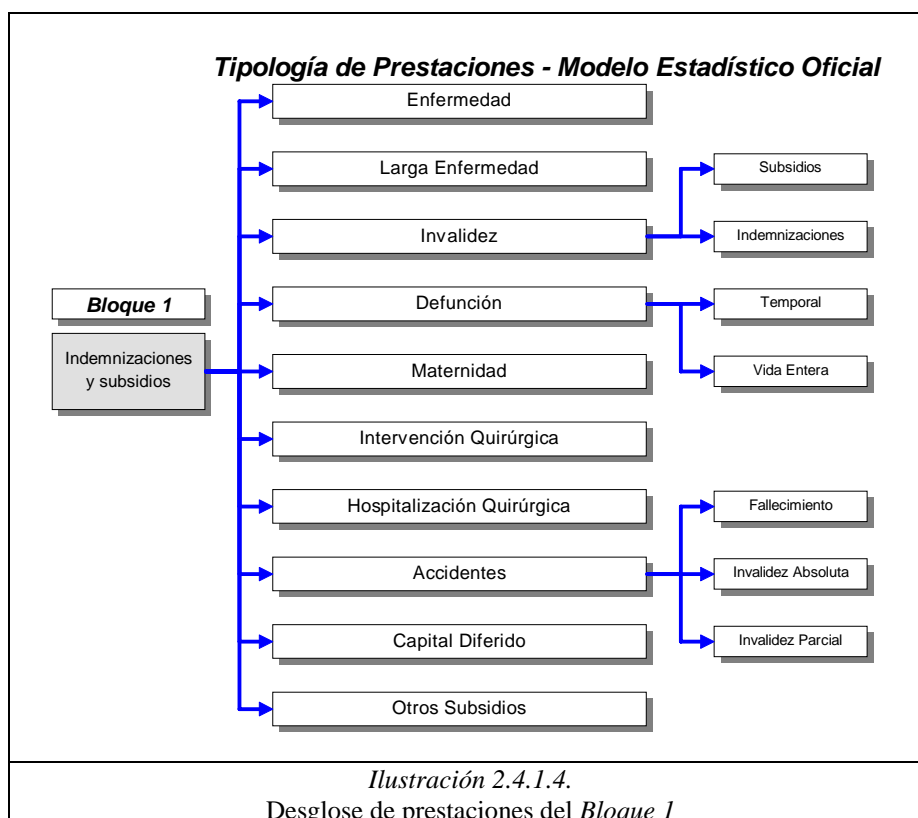
Las variables que se describen son, X_{1i} , número de siniestros acaecidos por tipo de prestación i-ésima, X_{2i} , número de pólizas emitidas por tipo de prestación i-ésima (número de beneficiarios), X_{3i} , importe pagado por tipo de prestación i-ésima, X_{4i} , importe ingresado por tipo de prestación i-ésima. En términos agregados para los cinco bloques definidos y comparando los años extremos (1989 y 1997), podemos llegar a las siguientes conclusiones. En primer lugar, respecto al número de siniestros acaecidos, X_{1i} , el bloque de *Servicios* en 1997 supone el 82% del total, con una pérdida global a favor del bloque de *indemnizaciones y subsidios* en el período mencionado de casi un 13%. En segundo lugar, respecto al número de pólizas emitidas, X_{2i} , los dos bloques con mayor peso son, *Servicios* que supone un 35.4% (1997) e *indemnizaciones y subsidios* un 59.8%. El bloque de servicios ha disminuido su peso a lo largo de los ejercicios en un 16%, el mismo porcentaje que ha incrementado el bloque de indemnizaciones. En tercer lugar, el volumen de siniestralidad recae mayoritariamente en el bloque de *servicios* con un peso en 1997 del 85.9%, manteniendo aproximadamente la misma ponderación en todos los ejercicios económicos. Cabe resaltar la poca importancia del bloque de *pensiones* en Cataluña. Por último y referente a los ingresos por primas, existe un leve descenso de un 6% para el bloque de servicios a favor del bloque 1, indemnizaciones y subsidios.

Para cada uno de los *Bloques* se ha analizado los siguientes aspectos: el peso que posee cada prestación dentro del Bloque al que pertenece, la tasa de crecimiento de las carteras y la diferencia de crecimiento entre ingresos y pagos, ambos en términos de tasa anual equivalente⁵². Se ha diseñado una simbología⁵³ que posibilita detectar cuales son las prestaciones mejor posicionadas o cuales poseen problemas, así si la variación de la variable analizada afecta positivamente a la marcha de la prestación, ↑ y si afecta negativamente entonces, ↓.

⁵² Mediante la obtención de los *factores acumulativos* de carácter anual.

⁵³ Por ejemplo, un incremento del peso del número de *siniestros* acaecidos supone un aspecto negativo para la prestación, un incremento del número de *pólizas* emitidas una influencia positiva ya que nos indica un incremento de cartera y un incremento del diferencial entre importe *pagado* e importe *ingresado* a favor de este último supone una influencia positiva.

A continuación presentamos el desglose de prestaciones asociadas al primer bloque, *indemnizaciones y subsidios* (véase ilustración 2.4.1.4.), donde en las tablas 1.4.1.4., 2.4.1.4. y 3.4.1.4. recogen los resultados obtenidos para las entidades de previsión social, desglosado para cada una de las prestaciones.



El análisis de las prestaciones que forman parte del **bloque 1**, *indemnizaciones y subsidios*, a través del peso o importancia que poseen cada una de las cuatro variables básicas definidas anteriormente y comparando los ejercicios económicos, permite extraer las siguientes conclusiones. En primer lugar, en términos de número de *siniestros* acaecidos, la prestación *hospitalización quirúrgica* absorbe casi toda la disminución acaecida entre enfermedad e intervención quirúrgica. En segundo lugar, respecto al número de *pólizas* emitidas, la prestación de *defunción* es la más crece con diferencia. En tercer lugar, respecto al importe desembolsado por tipo de prestación, *enfermedad* es la prestación que más crece en términos de peso porcentual y en último lugar, respecto al importe ingresado por concepto de *primas* , existe una correspondencia con la variable

anterior, pero adicionalmente existe otra prestación que también posee un crecimiento positivo, *accidentes*, (véase tabla 1.4.1.4.).

Tabla 1.4.1.4.

Variables	Prestación _i	Peso(%) 1989	Peso(%) 1997	Variación (%) 1997-1989	Influencia (±)
X _{1i}	Enfermedad	36.8%	27.1%	-9.7%	↑
	Interv. Quirúrgica	32.5%	27.6%	-4.9%	↑
	Hosp. Quirúrgica	14.6%	28.3%	13.7%	↓
	Otros	16.1%	17.0%	0.9%	↓
X _{2i}	Accidentes	27.6%	26.5%	-1.1%	↓
	Defunción	19.4%	23.1%	3.7%	↑
	Hosp. Quirúrgica	15.3%	14.3%	-1.0%	↓
	Enfermedad	11.1%	11.3%	0.2%	↑
	Interv. Quirúrgica	10.9%	11.2%	0.3%	↑
	Otros	15.7%	13.6%	-2.1%	↓
X _{3i}	Enfermedad	30.8%	37.0%	6.2%	↓
	Interv. Quirúrgica	27.6%	20.8%	-6.8%	↑
	Defunción	17.9%	12.6%	-5.3%	↑
	Hosp. Quirúrgica	10.1%	9.5%	-0.6%	↑
	Otros	13.6%	20.1%	6.5%	↓
X _{4i}	Enfermedad	32.1%	33.5%	1.4%	↑
	Defunción	26.3%	19.5%	-6.8%	↓
	Interv. Quirúrgica	16.0%	14.9%	-1.1%	↓
	Accidentes	7.3%	12.9%	5.6%	↑
	Hosp. Quirúrgica	12.5%	11.3%	-1.2%	↓
	Otros	5.8%	7.9%	2.1%	↑
<p>X_{1i}, número de <i> siniestros </i> acaecidos por tipo de prestación i-ésima, X_{2i}, número de <i> pólizas </i> emitidas por tipo de prestación i-ésima. (número de beneficiarios), X_{3i}, importe <i> pagado </i> por tipo de prestación i-ésima, X_{4i}, importe <i> ingresado </i> por tipo de prestación i-ésima.</p>					

Nota: ↑: Aspecto Positivo, ↓, Aspecto Negativo. (Influencia)

Desde la óptica de las tasas de crecimiento de las diferentes carteras (variable número de *pólizas*), los factores acumulativos con carácter anual están reflejados en la tabla 2.4.1.4., así las prestaciones cuyas carteras han crecido más, son por orden de importancia, *defunción* , *larga enfermedad* , *intervención quirúrgica* , *enfermedad* , en contra de aquellas prestaciones que poseen un comportamiento más negativo, *maternidad* y *otros subsidios* .

Tabla 2.4.1.4.

X _{2i}	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	0.9%	1.4%	-2.4%	2.9%	-6.6%	1.0%	-0.2%	-0.2%	-3.2%

Nota: Las prestaciones poseen la siguiente numeración, 1, Enfermedad, 2, Larga Enfermedad, 3, Invalidez, 4, Defunción, 5, Maternidad, 6, Intervención Quirúrgica, 7, Hospitalización Quirúrgica, 8, Accidentes, 9, Otros subsidios

En último lugar y para cada una de las prestaciones se ha calculado la tasa equivalente anual de crecimiento para el período observado, tanto para los *pagos* por prestaciones como para las *primas* emitidas. Donde se observa que las prestaciones que poseen un ritmo mayor de crecimiento de los ingresos respecto a los pagos son: *invalidéz, maternidad, otros subsidios, intervención quirúrgica*. En cambio desde la óptica inversa, la peor prestación es: *larga enfermedad, seguida de, enfermedad, accidentes, hospitalización quirúrgica y defunción*, (véase tabla 3.4.1.4.).

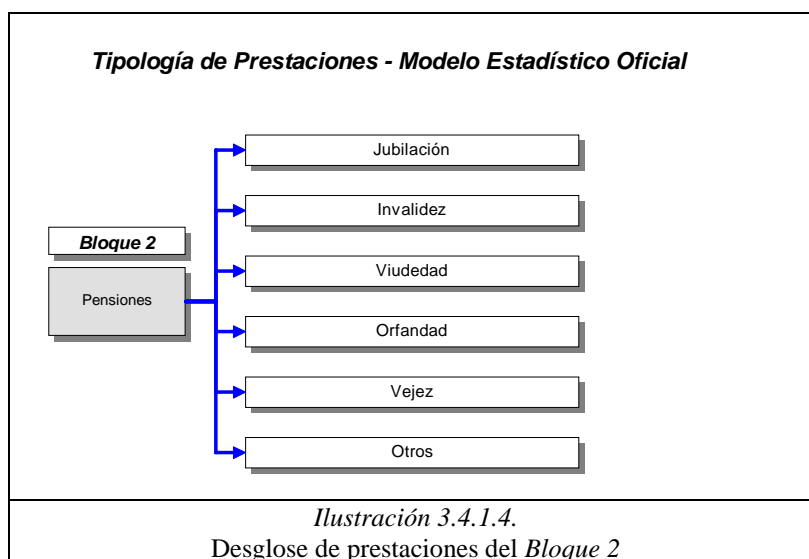
Tabla 3.4.1.4.

<i>Prestación_i</i>	<i>Tasa anual (%)</i> 1989-1997 X_{3i}	<i>Tasa anual (%)</i> 1989-1997 X_{4i}	<i>Variación</i> <i>Crecimiento</i>	<i>Influencia</i> $X_{4i} - X_{3i} (\pm)$
Enfermedad	17.1%	14.1%	-3.0%	↓
Larga Enfermedad	28.5%	21.3%	-7.2%	↓
Invalidez	6.3%	18.8%	12.5%	↑
Defunción	9.4%	9.3%	-0.1%	↓
Maternidad	-12.8%	2.8%	15.6%	↑
Interv. Quirúrgica	10.4%	12.5%	2.1%	↑
Hospit. Quirúrgica	13.6%	12.2%	-1.4%	↓
Accidentes	24.7%	21.7%	-3.0%	↓
Otros subsidios	12.1%	14.5%	2.4%	↑

X_{3i} , importe *pagado* por tipo de prestación *i*-ésima, X_{4i} , importe *ingresado* por tipo de prestación *i*-ésima.

Nota: ↑: Aspecto Positivo, ↓, Aspecto Negativo. (Influencia)

El **bloque 2** de *pensiones* posee las siguientes prestaciones: *jubilación, invalidez, viudedad, orfandad, vejez y otros*, (véase ilustración 3.4.1.4.).



Respecto a las prestaciones que forman parte de este segundo bloque, el peso o importancia que poseen cada una de las cuatro variables básicas definidas comparando los ejercicios económicos extremos, se detallan en la tabla 4.4.1.4. Resaltamos los aspectos siguientes: en términos de números de siniestros acaecidos, la prestación de *jubilación* absorbe casi toda la disminución acaecida entre *vejez* e *invalidéz*, sobre el número de pólizas emitidas, la prestación de *vejez* es la más crece con diferencia. Si observamos el importe pagado por tipo de prestación, *jubilación* es la que incrementa más su peso porcentual comparando los ejercicios extremos y por último, respecto al importe ingresado por concepto de primas, existe una correspondencia con la variable anterior.

Tabla 4.4.1.4.

Variables	Prestación _i	Peso(%) 1989	Peso(%) 1997	Variación (%) 1997-1989	Influencia (±)
X_{1i}	Vejez	79.7%	72.4%	-7.3%	↑
	Invalidéz	7.5%	3.2%	-4.3%	↑
	Jubilación	6.4%	17.1%	10.7%	↓
	Otros	6.4%	7.3%	0.9%	↓
X_{2i}	Invalidéz	41.0%	47.4%	6.4%	↑
	Vejez	18.5%	13.9%	4.6%	↑
	Viudedad	15.8%	14.4%	-1.4%	↓
	Jubilación	9.6%	10.7%	1.1%	↑
	Orfandad	8.1%	8.0%	-0.1%	↓
	Otros	7.0%	5.6%	-1.4%	↓
X_{3i}	Jubilación	54.9%	73.9%	19.0%	↓
	Vejez	30.9%	8.5%	-22.4%	↑
	Viudedad	6.2%	6.5%	-0.3%	↑
	Invalidéz	4.4%	6.4%	2.0%	↓
	Otros	3.6%	4.7%	1.1%	↓
X_{4i}	Jubilación	70.9%	82.9%	12.0%	↑
	Vejez	20.0%	10.5%	-9.5%	↓
	Otros	9.1%	6.6%	-2.5%	↓
X_{1i} , número de <i>siniestros</i> acaecidos por tipo de prestación i-ésima, X_{2i} , número de <i>pólizas</i> emitidas por tipo de prestación i-ésima (número de beneficiarios), X_{3i} , importe <i>pagado</i> por tipo de prestación i-ésima, X_{4i} , importe <i>ingresado</i> por tipo de prestación i-ésima.					

Nota: ↑, Aspecto Positivo, ↓, Aspecto Negativo. (Influencia)

Desde la óptica de las tasas de crecimiento de las diferentes carteras, los factores acumulativos con carácter anual están reflejados en la tabla 5.4.1.4.. Se ha producido un decremento generalizado de todas las prestaciones, en especial *vejez* y *otros*.

Tabla 5.4.1.4.

X_{2i}	1	2	3	4	5	6
	-1.9%	-1.4%	-4.4%	-3.4%	-6.6%	-5.9%

Nota: Las prestaciones poseen la siguiente numeración, 1, Pensiones, 2, Invalidez, 3, Viudedad, 4, Orfandad, 5, Vejez, 6, Otros.

Finalmente para cada una de las prestaciones se ha calculado la tasa equivalente anual de crecimiento para el período observado de las dos variables por excelencia, ingresos y pagos, así las prestaciones que poseen un diferencial positivo son: *orfandad* y *vejez*, (véase tabla 6.4.1.4.).

Tabla 6.4.1.4.

$Prestación_i$	Tasa anual (%) 1989-1997 X_{3i}	Tasa anual (%) 1989-1997 X_{4i}	Variación Crecimiento	Influencia $X_{4i} - X_{3i} (\pm)$
Jubilación	16.0%	9.2%	-6.8%	↓
Invalidez	17.3%	14.7%	-2.6%	↓
Viudedad	12.4%	-28.7%	-41.1%	↓
Orfandad	2.6%	3.2%	0.6%	↑
Vejez	-4.9%	-1.2%	3.7%	↑
Otros	0.8%	-8.0%	-8.8%	↓

X_{3i} , importe *pagado* por tipo de prestación i-ésima, X_{4i} , importe *ingresado* por tipo de prestación i-ésima.

Nota: ↑: Aspecto Positivo, ↓, Aspecto Negativo. (Influencia)

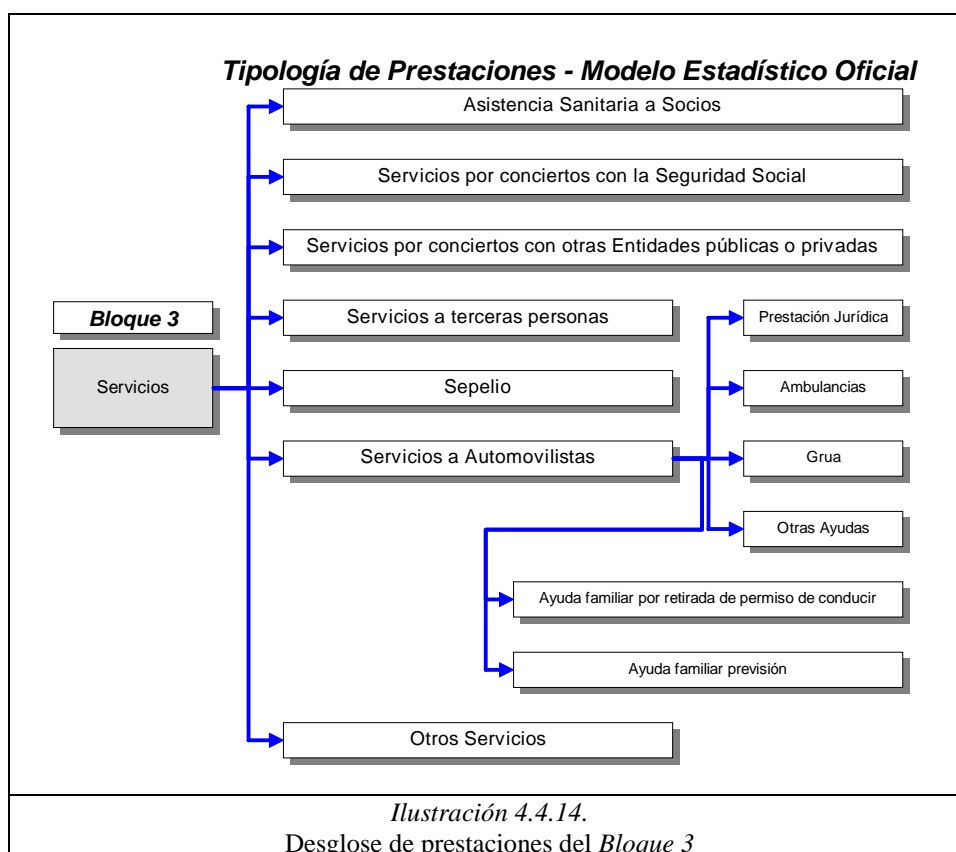


Tabla 7.4.1.4.

Variables	Prestación _i	Peso(%) 1989	Peso(%) 1997	Variación (%) 1997-1989	Influencia (±)
X_{1i}	Asistencia Sanitaria	31.2%	86.1%	-9.7%	↑
	Servicios Conc S.S.	62.5%	---		
	Servicios Conc otros	2.1%	---		
	Servicios T.person.	2.5%	3.5%	1.0%	↓
	Sepelio	0.1%	1.1%	1.0%	↓
	Servicios Auto	1.5%	9.2%	7.7%	↓
	Otros Servicios	0.1%	0.0%	-0.1%	↑
X_{2i}	Asistencia Sanitaria	42.7%	26.9%	-23.7%	↓
	Servicios Conc S.S.	39.3%	31.3%		
	Servicios Conc otros	0.1%	0.2%		
	Servicios T.person.	2.2%	3.4%	1.2%	↑
	Sepelio	4.3%	14.0%	9.7%	↑
	Servicios Auto	8.8%	18.4%	9.6%	↑
	Otros Servicios	2.6%	5.8%	3.2%	↑
X_{3i}	Asistencia Sanitaria	44.3%	55.8%	-1.2%	↑
	Servicios Conc S.S.	52.2%	37.8%		
	Servicios Conc otros	1.9%	3.6%		
	Servicios T.person.	0.4%	0.2%	-0.2%	↑
	Sepelio	0.4%	0.7%	0.3%	↓
	Servicios Auto	0.6%	0.9%	0.3%	↓
	Otros Servicios	0.2%	1.0%	0.8%	↓
X_{4i}	Asistencia Sanitaria	35.3%	33.6%	-0.7%	↓
	Servicios Conc S.S.	56.6%	55.9%		
	Servicios Conc otros	3.1%	4.8%		
	Servicios T.person.	2.3%	1.8%	-0.5%	↓
	Sepelio	0.5%	1.2%	0.7%	↑
	Servicios Auto	1.0%	0.9%	-0.1%	↓
	Otros Servicios	1.4%	1.8%	0.4%	↑

X_{1i} , número de siniestros acaecidos por tipo de prestación i-ésima, X_{2i} , número de pólizas emitidas por tipo de prestación i-ésima (número de beneficiarios), X_{3i} , importe pagado por tipo de prestación i-ésima, X_{4i} , importe ingresado por tipo de prestación i-ésima.

Nota: ↑: Aspecto Positivo, ↓, Aspecto Negativo (Influencia)

El último bloque analizado es, **Servicios (bloque 3)** (véase la ilustración 4.4.1.4.), donde resaltamos los siguientes aspectos: en primer lugar, en términos de números de siniestros acaecidos, el conjunto de prestaciones relacionadas con la prestación de *asistencia sanitaria a socios* posee una pérdida aproximada del 10%. Ésta es absorbida por las restantes prestaciones, sobre todo por la prestación *servicios a automovilistas*. En segundo lugar, respecto al número de pólizas emitidas, existe una pérdida del 24% de las prestaciones relacionadas con la *asistencia sanitaria*, que es compensada aproximadamente por el crecimiento de *sepelio* y *servicios a automovilistas*. En tercer lugar, respecto al

importe pagado por tipo de prestación, existe en casi todos los casos una contención importante. En último lugar, respecto al importe ingresado por concepto de primas, existe una correspondencia con la variable anterior⁵⁴, (véase tabla 7.4.1.4.). Desde la óptica de las tasas de crecimiento de las diferentes carteras, los factores acumulativos con carácter anual están reflejados en la tabla 8.4.1.4. Sólo la prestación de *sepelio* posee un crecimiento de las pólizas de carácter positivo.

Tabla 8.4.1.4.

X_{2i}	1	2	3	4	5
	-22.82%	-5.21%	4.16%	-1.61%	-0.88%

Nota: Las prestaciones poseen la siguiente numeración, 1, (Asistencia sanitaria; Servicios Conc S.S.; Servicios Conc otros) 2, Servicios T. Person. 3, Sepelio, 4, Servicios Auto, 5, Otros Servicios.

Finalmente, y respecto el diferencial de crecimiento entre pagos e ingresos, las prestaciones con margen de maniobra positivo son: *servicios de conciertos a la s.s.*, *servicios a terceras personas* y *sepelio*, (véase tabla 9.4.1.4.).

Tabla 9.4.1.4.

Prestación _i	Tasa anual (%) 1989-1997 X_{3i}	Tasa anual (%) 1989-1997 X_{4i}	Variación Crecimiento	Influencia $X_{4i} - X_{3i}$ (\pm)
Asistencia Sanitaria	7.00%	3.96%	-3.04%	↓
Servicios Conc S.S.	-0.14%	4.44%	4.58%	↑
Servicios Conc otros	12.77%	10.56%	-2.21%	↓
Servicios T.person.	-2.63%	1.75%	4.38%	↑
Sepelio	12.28%	16.77%	4.49%	↑
Servicios Auto	8.97%	3.84%	-5.13%	↓
Otros Servicios	25.18%	8.02%	-17.16%	↓

X_{3i} , importe *pagado* por tipo de prestación i-ésima, X_{4i} , importe *ingresado* por tipo de prestación i-ésima.

Nota: ↑: Aspecto Positivo, ↓, Aspecto Negativo (Influencia)

En síntesis, para poder presentar unas conclusiones generales del comportamiento del sector de mutualidades de Cataluña desglosado entre prestaciones vida y no vida⁵⁵, que tenga en cuenta todos los aspectos anteriores, se ha diseñado la tabla 10.4.1.4., donde a partir de la simbología definida anteriormente un número elevado de ↑, nos indica un buen posicionamiento de la prestación, en cambio un número elevado de ↓ indicará todo lo contrario.

⁵⁴ El desglose de la prestación servicio de automovilistas sólo se ha realizado de forma gráfica, véase ilustración 4 del anexo de este apartado.

⁵⁵ Comparando los ejercicios extremos (1989 y 1997).

Las conclusiones finales son las siguientes, en primer lugar, las prestaciones mejor posicionadas en términos generales del **Bloque 1** son, *intervención quirúrgica* y *defunción* y la peor posicionada, *hospitalización quirúrgica*. En segundo lugar, en el **Bloque 2**, sólo destaca de forma positiva la prestación de *vejez*. En tercer lugar y para el **Bloque 3**, la prestación de *sepelio* está bien posicionada junto a *servicios a terceras personas*.

Tabla 10.4.1.4.

Bloques	Prestación _i	Peso(%) X _{1i}	Peso(%) X _{2i}	Peso(%) X _{3i}	Peso(%) X _{4i}	Carteras(1) X _{2i}	Carteras(2) X _{4i} - X _{3i}
Bloque 1	Enfermedad	↑	↑	↓	↑	↑	↓
	L. Enfermedad					↑	↓
	Invalidez					↓	↑
	Defunción		↑	↑	↓	↑	↓
	Maternidad					↓	↑
	I. Quirúrgica	↑	↑	↑	↓	↑	↑
	H. Quirúrgica	↓	↓	↑	↓	↓	↓
	Accidentes		↓		↑	↓	↓
	Otros subsidios	↓	↓	↓	↑	↓	↑
Bloque 2	Jubilación	↓	↑	↓	↑	↓	↓
	Invalidez	↑	↑	↓		↓	↓
	Viudedad		↓	↑		↓	↓
	Orfandad		↓			↓	↑
	Vejez	↑	↑	↑	↓	↓	↑
	Otros	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Bloque 3	Asist Sanitaria						↓
	Serv. Conc S.S.	↑	↓	↑	↓	↓	↑
	Serv. Conc Otros						↓
	Serv. T.Person	↓	↑	↑	↓	↓	↑
	Sepelio	↓	↑	↓	↑	↑	↑
	Servicio Auto	↓	↑	↓	↓	↓	↓
	Otros Servicios	↑	↑	↓	↑	↓	↓

X_{1i}, número de siniestros acaecidos por tipo de prestación i-ésima, X_{2i}, número de pólizas emitidas por tipo de prestación i-ésima (número de beneficiarios), X_{3i}, importe pagado por tipo de prestación i-ésima, X_{4i}, importe ingresado por tipo de prestación i-ésima.

Carteras (1): tasa de crecimiento acumulado de las carteras.
 Carteras (2): diferencial de crecimiento entre ingresos y pagos.

Nota: ↑: Aspecto Positivo, ↓, Aspecto Negativo (Influencia)

Una vez terminado el estudio descriptivo del sector asegurador Español y para los diferentes subsectores de previsión social, con una mayor preferencia por las entidades de Cataluña, en el capítulo 5 analizamos el comportamiento de la siniestralidad para aquellas entidades de esta última Comunidad Autónoma desde una doble perspectiva, probabilística y económica.

