



## LA CRISIS que no cesa

**D**ecía Paul Krugman, el premio Nobel de Economía, en un artículo reciente, que las medidas de ajuste presupuestario, puestas en marcha por los países europeos en respuesta al ataque de los mercados, conseguirían con toda seguridad que Europa no sea Grecia, pero que no estaba seguro si no acabarían consiguiendo que Europa sea Japón. La historia económica reciente de Japón es una suave recesión permanente, dominada por la inactividad económica y por la deflación. Es como un languidecimiento económico dominado por la apatía y la absoluta ausencia de iniciativas que consigan variar el rumbo.

Si Europa restringe su gasto público de una forma tan severa, los olvidados brotes verdes no sólo se secarán sino que previsiblemente pueden tardar más de doce meses en volver a aparecer, y el paro, nuestro gran problema particular, no remitirá. Eso sí, tendremos una moneda fuerte y una inflación ridícula y seremos como esos antiguos hidalgos de la Edad de Oro, que lucían grandes galas y alardeaban de posibles y estaban, literalmente, muertos de hambre.

Pero los mercados mandan, o mejor dicho los mercados arrasan. Hablamos de los mercados como si fueran dioses mitológicos dominados por sus pasiones y nos gusta personificarlos en los grandes magnates que todo lo pueden. Los mercados son meros canalizadores del dinero, que, por definición, es un ser desvalido y temeroso que fluye siempre, como el agua, por la senda más sencilla, y que no tiene patria, ni dios, ni padre, ni madre. Como el dinero es miedoso y voluble, la evolución de los mercados es insaciable y creo que no pueden tomarse como la única regla válida del éxito. Hay momentos en los que se debe mostrar la firmeza de los modelos y de las convicciones y no plegarse a todo lo que pensamos que les contentará. Esta idea ha sido radicalmente ignorada por los últimos acontecimientos en Europa, que parece intentar a toda costa darles satisfacción. Como a los niños, hay veces que conviene decir que no. Europa es lo suficientemente fuerte y sólida como para no plegarse a este ajuste descomunal que va a retrasar la reactivación económica.

Cuando, a finales de 2008, la quiebra de Lehman Brothers desencadena el pánico, una reacción inmediata y vigorosa, liderada por Estados Unidos y su famoso fondo de 750.000 millones de dólares, puso coto a lo que podía haber sido la quiebra del sistema financiero mundial. Lo hicieron bien, lo hicieron rápido, lo hicieron con energía y lo hicieron sin dudas. Cuando, en mayo de 2010, los países europeos de la zona euro toman la decisión de crear un fondo de 750.000 millones (curiosa coincidencia de cifras) de euros para defender la depreciación de la deuda de algunos de sus países miembros lo hacen mal, lo hacen con dos meses de retraso, lo hacen sin convencimiento, sin energía y, para completar la jugada, con la obligación de adoptar ajustes de gastos tan drásticos que ponen en cuestión la recuperación de la actividad económica.

### ¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL SECTOR?

Es posible, estimado lector, que hasta aquí estemos de acuerdo. No sé si lo seguirá estando con la siguiente afirmación: es deprimente un Gobierno que niega a la Oposición la adopción de medidas de ajuste y, unas semanas más tarde, las adopta con decisión y firmeza, y aún es más decepcionante que esa Oposición vote en el Parlamento en contra de esas mismas medidas.

Pero, huyamos de la Política que nos oscurece el entendimiento, porque lo que interesa saber es qué está pasando en nuestro sector asegurador, lo cual es difícil, y si fuera posible hacia dónde vamos.

Permítanme unas pinceladas de trazo grueso. Las aseguradoras no crecen, pero siguen ganando dinero en cantidades satisfactorias. Con unos gastos razonablemente bien controlados y una siniestralidad contenida, las compañías están capeando bien el temporal hasta ahora. No es nada original, pero conviene recordar que es en la siniestralidad donde reside el conocido carácter acíclico e incluso anticíclico de nuestro sector. En estas circunstancias, el crecimiento se convierte en la prioridad número uno y existe una predisposición generalizada para promo-

ver la captación de negocio por todos los medios, incluso con la subida de comisiones.

Los mediadores, en general, lo están pasando mal. Exceptuando los que hábilmente han conseguido renegociar sus cuadros de comisiones, el resto está teniendo un descenso de ingresos que no se está viendo compensado por un descenso de gastos. La caída de la actividad económica ha golpeado duramente a muchas industrias que, si no cierran, limitan tanto su actividad que acarrearán pérdida de clientes y/o de primas para su compañía y su mediador. La incorporación de tareas nuevas de Administración de Cartera, unido a las reticencias en suprimir algunos trabajos innecesarios, hacen muy difícil la reducción de gastos. Pero, además, los resultados positivos de las aseguradoras no auguran, por el momento, que las políticas de reducción de precios vayan a cambiar, a pesar de las constantes declaraciones de los directivos de las propias compañías, que expresan más un deseo que una realidad. Cuando dicen: “los precios de autos deberían subir”, están realmente diciendo: “los demás deberían subir sus precios, porque yo seguiré siendo rentable y gana-

ré cuota”. En fin, que los mediadores no pueden esperar alivio por la subida de precios, bálsamo maravilloso para sus cuentas de resultados en otros momentos.

### CONCLUSIONES PREOCUPANTES

El Estudio de las Corredurías Españolas, realizado por IMAF y publicado por INESE, analiza 700 corredurías, entre las más importantes del país. Además del interés evidente para los corredores de conocer las cifras de sus competidores directos y para las compañías de poder comprobar su grado de penetración en los primeros corredores de España, el análisis global pone de manifiesto algunas conclusiones preocupantes.

La edición 2010, que refleja datos del Registro Mercantil de 2008, indica que, por primera vez desde que se inició la publicación de este estudio, hace 6 años, las corredurías “normales” han visto disminuir algo más de un 1% sus ingresos de explotación y más de un 8% sus ingresos totales. Una aclaración: el Estudio considera corredurías normales a las que quedan de excluir las tres multinacionales (AON, MARSH y WILLIS), las tres de grupo (El Corte Inglés, Volkswagen y RACC) y las bancarias. Sin ánimo de profundizar en este análisis, cabe indicar que los ingresos de explotación de las tres multinacionales crecieron un 7,7% y las tres de grupo un 6,5%.

Aunque los gastos de personal en las corredurías que hemos denominado “normales” han subido un 7,5%, la reducción de los otros gastos de explotación en un porcentaje similar ha provocado que los gastos de explotación totales se reduzcan en un 1%, lo que apunta a una reacción generalizada de prudencia para enfrentarse a tiempos difíciles.

Recientemente me decía un corredor de peso: “hemos lanzado un plan drástico de recorte de gastos, pero, al mismo tiempo, no tengo más remedio que incorporar gente que ahora puedo conseguir con perfiles excelentes para seguir creciendo”. Lean dos veces esta frase que encierra un mensaje nítido de estrategia empresarial. Se puede decir más largo pero no más claro. ¡Qué pena que este señor no sea ministro de Economía. Con él, seguramente todos veríamos el panorama más claro!

*“Recientemente me decía un corredor de peso: “hemos lanzado un plan drástico de recorte de gastos, pero, al mismo tiempo, no tengo más remedio que incorporar gente que ahora puedo conseguir con perfiles excelentes para seguir creciendo”. Lean dos veces esta frase que encierra un mensaje nítido de estrategia empresarial. Se puede decir más largo pero no más claro. ¡Qué pena que este señor no sea ministro de Economía. Con él, seguramente todos veríamos el panorama más claro!”*