

UNIVERSIDAD CATOLICA SANTA MARIA LA ANTIGUA
VICERRECTORIA DE POSTGRADO E INVESTIGACION

PROGRAMA DE MAESTRIA EN DERECHO
MAESTRIA EN DERECHO MERCANTIL

**“DESARROLLO DE PANAMA COMO DOMICILIO DE
ASEGURADORAS CAUTIVAS DENTRO DEL MARCO
DE LA LEY 60 DE 29 DE JULIO DE 1996”.**

Presentado por:

Lic. Enithzabel Castrellón Calvo

Director Ponente:

Lic. Alicia Quintero

Panamá

2006



Este obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

doi del documento
<https://doi.org/10.37387/speiro.tm.595>

AGRADECIMIENTOS

*A Stavros Costarangos y Louis R. Ducruet, por toda
su ayuda en la investigación de este trabajo.*

Gracias

*A los profesores Alicia Quintero y Enrique Townshend
por ayudarme a llegar finalmente a la meta de este largo camino.*

Gracias

INDICE

INDICE

	Página
I. INTRODUCCION	viii
CAPITULO PRIMERO: “LAS ASEGURADORAS CAUTIVAS”	
I. Generalidades de las Aseguradoras Cautivas	2
A. Concepto de Aseguradoras Cautivas	4
1. Directas	6
2. Fronting	7
B. Clases de Cautivas	12
1. Cautivas Puras	13
2. Cautivas de Grupos	14
3. Rent-a-Captives	16
II. Por qué constituir una Aseguradora Cautiva.	21
A. Reducción en el costo de aseguración.	24
B. Mayor flexibilidad en las coberturas.	25
C. Acceso al Mercado Reasegurador	26
D. Estabilidad del Precio	28
E. Ganancias Técnicas o de Suscripción	29
F. Aumento del Cash Flow y en el Retorno de las inversiones	29
G. Reducción de Regulaciones gubernamentales.	30
H. Incentivos Fiscales	30
CAPITULO SEGUNDO: “CONSTITUCION DE UNA CAUTIVA”	
I. Proceso de Constitución de una cautiva.	33
II. Análisis de Factibilidad.	33
A. Asesoría Técnica	35
B. Magnitud del propuesto gestor.	36
C. Concentración del riesgo.	37
D. El Reaseguro	38
1. Tipos de Riesgos a cubrir	39
2. Máximo de Riesgos a cubrir	40
E. Marco Legal	40

III.	Elección de un domicilio.	41
IV.	Costos de Constitución.	44
V.	Comparación de los principales domicilios	45
	A. Bermuda	45
	B. Caimán	51
	C. Barbados	52
	D. Guernsey	54
	E. Gibraltar	55
	F. Vermont	57
	G. Hawaii	59

**CAPITULO TERCERO:
“PANAMA COMO DOMICILIO”**

I.	Panamá como domicilio	62
II.	La Ley 60 de 29 de julio de 1999	65
	A. Constitución de la Sociedad.	67
	B. Autorización para constituir la sociedad	68
	C. Capital y Reservas	74
	D. Inversiones	75
	E. Régimen Tributario	76
	F. Administrador de Cautivas	78
	G. Sanciones	83
	H. Liquidación	84
	I. Cancelación	86
III.	Difusión	87

CONCLUSIONES & RECOMENDACIONES 90

BIBLIOGRAFIA 94

INTRODUCCION

INTRODUCCION

El concepto de "**aseguradora cautiva**" empieza a tomar forma a finales de los años 60, como una opción alternativa para los protagonistas del mercado asegurador. Desde entonces, el concepto de "**cautiva**", tal y como fue concebido, ha sufrido varias transformaciones, manteniendo quizás como principal constante su siempre creciente popularidad.

Desde sus inicios, hace décadas, el número de cautivas ha ido en ascenso, contando en el presente con aproximadamente 4,000 aseguradoras de este tipo alrededor del mundo, ¹ que generan un volumen considerable de prima cada año. ²

Las cautivas, como aseguradoras o reaseguradoras son una parte integral del mercado alternativo de transferencia de riesgos, llevándose aproximadamente un 20% de la prima comercial global. Se estima, que las cautivas generan mundialmente unos 18 billones de dólares anuales en prima, ³ cifra que demuestra el potencial que el desarrollo de esta industria puede representar para nuestro país.

¹ Global Insurance Management. Panfleto Promocional de SINSER.

² Panfleto promocional SKANDIA/SINSER.

³ Ibidem.

En palabras de Julie Haines de BancOne y miembro de la Asociación de Aseguradoras Cautivas (CICA) *“Las cautivas no sólo han llegado, sino que han cambiado la estructura de la industria de seguros como había sido conocida hasta el presente”*.⁴

Las estadísticas demuestran que no sólo se están conformando nuevas aseguradoras cautivas, sino que las ya existentes están creciendo.⁵

Las causas que motivan la creación de una cautiva son variadas, como veremos a continuación. En la actualidad, queda claro que la estructuración de un programa cautivo debe basarse en principios de administración de riesgos que permitan un control más técnico y eficiente de los mismos. Si bien es cierto, el importante ahorro en los costos administrativos que genera una cautiva puede considerarse como una ventaja en extremo atractiva, no se constituye en su única razón de ser.⁶

Pretendemos con este trabajo destacar, las características más relevantes de una cautiva, presentando las razones que hacen de las mismas una opción tan atractiva y competitiva. Subrayaremos también

⁴ **Tillinghast – Towers Perrin.** Captive Insurance Company Report Risk Management Publications. Stamford Connecticut. Mayo 1997.

⁵ Ibidem.

⁶ **Rolin, Gary.** The changing face of captives. Revista Mensual, International Risk Management. Septiembre, 1997. E-map Business Communications, Londres, Inglaterra. Página 28.

su importancia como parte integral de una eficiente estrategia de administración de riesgos.

Analizaremos la **Ley 60 de 29 de julio de 1996**, primer texto legal en idioma español en hacer referencia a la materia de cautivas, brindando así a Panamá una enorme ventaja comparativa en cuanto a su promoción como domicilio, sobre todo en lo que a Latinoamérica se refiere.

Presentaremos, las diversas clases de cautivas, los distintos domicilios, las ventajas que ofrecen unos y otros y la posición de nuestro país en la carrera por convertirse en el domicilio más popular de América Latina.

Aspiramos a poder transmitir el enorme potencial de Panamá como domicilio de cautivas y el sinfín de beneficios que el desarrollo de esta industria podría representar, no sólo para el propuesto gestor, sino para el desarrollo económico de nuestro país.

Por último, esperamos demostrar que el florecimiento de Panamá como domicilio de cautivas es posible, pero exige el compromiso de muchos sectores, tanto públicos, como privados, y no sólo de la industria aseguradora.

CAPITULO PRIMERO:
"LAS ASEGURADORAS CAUTIVAS"

I. Generalidades de las Aseguradoras Cautivas

La noción de aseguradora cautiva inicia su desarrollo durante los años 60, y desde entonces el concepto se ha hecho cada vez más popular, al brindar respuestas flexibles y expeditas a las necesidades específicas de sus creadores.

En sus inicios, las cautivas se concebían como una herramienta para reducir costos, considerándose éste su mayor beneficio. Sin embargo, en la actualidad se ha comprendido que las cautivas pueden y deben ser utilizadas como parte de una estrategia de administración de riesgos, permitiendo el diseño de planes o programas de aseguramiento más cónsonos con las necesidades de su gestor, brindando coberturas específicas, dando como resultado primas más competitivas, y lo más importante utilidades técnicas para el creador de la misma.

Una cautiva no es más que una herramienta, que en las manos adecuadas, puede convertirse en un arma y un escudo para controlar los vaivenes del mercado comercial.⁷

Así pues, gracias, entre otros, a la reducción de los gastos administrativos que genera un programa de seguros, y a la captación de

⁷ Skandia. Sinser. Global Captive Services. Brochure

los beneficios de suscripción o técnicos, que de otro modo se hubiesen trasladado al mercado comercial, es obvio que el gestor de la cautiva obtendrá una definitiva disminución en sus costos, sin embargo éste será un beneficio, una consecuencia; no así su única razón de existir.

Al tratar de describir el perfil del gestor de una cautiva, nos encontramos con una amplia gama de sujetos, entre corporaciones multinacionales, bancos, compañías de transporte, compañías de telecomunicaciones, navieras, aerolíneas, compañías de seguros, sólo por mencionar algunos de los múltiples beneficiados alrededor del mundo por esta modalidad de aseguradora.

En efecto el creador de una aseguradora cautiva puede obtener incontables beneficios, tanto económicos como administrativos, a raíz de la creación de la misma, sin embargo, debe quedar claro que la implementación y administración de este vehículo de auto aseguramiento requiere un profundo conocimiento y experiencia de la materia aseguradora y del control y administración de los riesgos.

En sus inicios la actividad de cautivas se circunscribía casi en su totalidad a Estados Unidos y Europa, regiones que acaparaban el mayor porcentaje de suscripción a nivel mundial. Sin embargo, de algunos años a la fecha, se percibe el surgimiento y apertura de nuevos mercados como

Australia, Africa, Asia y por supuesto América Latina. Este cambio se atribuye a la tendencia de los administradores de riesgo a abandonar los programas de seguro tradicional y a retener un porcentaje de los riesgos suscritos.

Aún así, todavía la mayoría de las cautivas que se constituyen a nivel mundial provienen de Estados Unidos, Canadá y **Europa**.⁸

Originalmente las cautivas se dedicaban únicamente a la suscripción de riesgos en las líneas de ramos generales, pero su creciente incremento ha resultado en una cada vez más frecuente incursión en los riesgos a largo plazo.

A. Concepto de Aseguradora Cautiva

Después de establecer en forma general, los beneficios que se pueden obtener de la constitución de una cautiva, estimamos oportuno definir el concepto en cuestión, *¿Qué es, o qué se entiende por "aseguradora cautiva."?*

Al analizar el particular, nos encontramos con la dificultad que supone la poca bibliografía formal que sobre la materia de cautivas existe, sin

⁸ Ibidem

embargo, trataremos en este acápite de aclarar las dudas sobre el concepto a través de las definiciones más aceptadas.

Podemos definir el concepto de **aseguradora cautiva** como una compañía de seguros subsidiaria, usualmente formada para asegurar o reasegurar los riesgos de su pariente o afiliada.

Nos permitimos a continuación plasmar algunas de las definiciones brindadas por los expertos en la materia:

*"Una cautiva es una compañía de seguros formada para asegurar o reasegurar los riesgos de su corporación madre financiando sus riesgos."*⁹

*"Una cautiva es una empresa formada principalmente para asegurar o reasegurar los riesgos de la empresa matriz y/o afiliadas a la misma."*¹⁰

El Directorio de Aseguradoras cautivas las define como:

⁹ SINSER. Global Insurance Managers. Panfleto 1999.

¹⁰ Beltrán, Mario J. Director General de Reinmex Intermediario de Reaseguro, S.A. de C.V., Conferencia dictada en el VII FORO INTERNACIONAL DE REASEGUROS, Panamá, Noviembre, 1996.

“A closely held insurance company, whose insurance business is primarily supplied and controlled by its owners, (in the sense of having direct involvement and influence over the company’s major operations, including underwriting, claim management policy and investments), and in which the original insured are the principal beneficiaries.”¹¹

Así pues, en términos más sencillos, una cautiva, es una aseguradora constituida con el fin de brindar cobertura únicamente a sus creadores, gracias a este concepto, el asegurado se convierte en su propio asegurador.

Dependiendo de la legislación del país de origen de quien constituye la cautiva, las mismas pueden operar de manera directa, proveyendo de coberturas de seguro a quienes las constituyen, o bien como reaseguradores de una aseguradora, a través de un "fronting".

Una cautiva es una aseguradora que suscribe riesgos cuyos orígenes son restringidos, o bien riesgos a los cuales se tiene un único o limitado acceso.

1. Directas

¹¹ AS&K Guide to the Bermuda Insurance Market. Sección 4, Página 1, Appleby, Spurling & Kempe, Hamilton HM EX, Bermuda, 1997.

El negocio de cautivas es un negocio off shore, por lo cual la misma debe establecerse en un domicilio distinto de aquel en el cual se encuentran ubicados los bienes o riesgos a cubrir.

Es decir, quien desee establecer una cautiva, deberá hacerlo en una ubicación diferente a aquella en la cual se genera el riesgo. De allí, que si un sujeto domiciliado en Panamá quisiera establecer una cautiva para la suscripción de sus riesgos, deberá acogerse a alguna legislación distinta de la panameña, y constituir su cautiva en dicho domicilio.

En un sistema directo, el "padre" de la cautiva la constituye, y luego asegura desde su país de origen sus riesgos **directamente** con la cautiva. Esta, a su vez cede dichos riesgo al mercado reasegurador.

Funcionamiento de una cautiva directa:



2. **Fronting**

En muchos países, la legislación impide a los nacionales asegurar los bienes situados dentro de sus límites geográficos fuera del mismo.

En Panamá, como en el resto de Latinoamérica, el ordenamiento civil establece el principio de territorialidad, sujetando los bienes situados dentro de los límites geográficos de la República, a la legislación nacional.

Así, el Código Civil establece dicho principio en el artículo 6 señalando en su primer párrafo:

Artículo 6.- Los bienes situados en Panamá, están sujetos a las leyes panameñas, aunque sus dueños sean extranjeros y no residan en Panamá. (...)

Así pues, se desprende de lo anterior, que los bienes que se encuentren situados en Panamá, deberán, basándonos en el principio de territorialidad de la Ley, ser asegurados con empresas debidamente autorizadas para operar en nuestro país.

En este caso, emitir un contrato directo entre el creador de la cautiva y la misma iría en contra de las disposiciones legales sobre la materia; es entonces cuando surge la figura del "*fronting*".

Un “*fronting*” puede definirse como un acuerdo en el que un asegurador suscribe un riesgo, conciente de que éste será substancial o totalmente cedido a un reasegurador seleccionado por el asegurado.¹²

Se trata de una empresa local, (on shore) que sirviendo de “*frente*” para el gestor de la cautiva, emite una póliza, cediendo posteriormente la totalidad del riesgo suscrito, mediante la figura del reaseguro, a la cautiva.¹³

La compañía local podrá ceder el cien por ciento del riesgo, o bien retener parte del mismo, según se haya previamente pactado entre las partes.

De cederse la totalidad del riesgo, la compañía local cobrará un “*fee*” o “*tasa*”, en concepto del servicio prestado. Si por otro lado, las partes acuerdan que la compañía emisora retenga parte del riesgo, ésta tendrá participación, tanto en la prima pagada, como en los siniestros incurridos. Este es un acuerdo *inter partes*, que podrá variar, según la voluntad de los interesados, y cuyas particularidades dependerá en gran medida del grado de “*expertise*” de los involucrados, quienes podrán diseñar diversas

¹² Hampton, John J. Essentials of Risk Management and Insurance. American Management Association. New York. 1993. Página 239.

¹³ Guide to Bermuda Insurance Market. Appleby, Spurling & Kempe. Barristers & Attorneys, Cedar House, Hamilton, HM EX, Bermuda.

fórmulas de participación que favorezcan el mejor funcionamiento de la cautiva.

Se trata de una operación legítima de reaseguro donde una compañía de seguros autorizada en el país donde se origina el riesgo, emite una póliza o pólizas cubriendo dicho riesgo, siendo éste luego reasegurado en su totalidad con la cautiva del asegurado.

La figura del “*fronting*” no es exclusiva de las cautivas. Si bien puede utilizarse como una alternativa para implementar el funcionamiento de ésta, sin violar las leyes del país, también se utiliza este recurso en el mercado tradicional de seguros, empleándose el “*fronting*” en el caso de riesgos de difícil colocación, y que solamente suscriptores altamente especializados se encuentran en capacidad de aceptar. Así, el “*fronting*” se convierte en un medio para acceder a opciones de seguro más técnicas y específicas, que, por lo general, no se encuentran amparadas en los contratos automáticos de las compañías aseguradoras.

Para ejemplificar de manera práctica nuestra definición, digamos que una empresa panameña, llamada **EJEMPLO, S.A.**, decide crear su propia compañía cautiva. Como ya explicamos, el negocio de cautivas es un negocio off shore, por lo cual, **EJEMPLO, S.A.** elige a Hawaii como domicilio para la constitución de su aseguradora.

Elegido el domicilio, **EJEMPLO, S.A.**, decide emitir una póliza de incendio, para cubrir todas sus propiedades a nivel nacional. Sin embargo, tal y como explicáramos, la ley panameña sujeta los bienes situados en Panamá a las leyes panameñas.

Entonces pues, **EJEMPLO, S.A.**, recurre a una compañía de seguros debidamente autorizada para operar en la República de Panamá, llamada **SEGUROS PANAMA, S.A.**, y le propone un "*fronting*". Así, **SEGUROS PANAMA, S.A.** emitirá todas las pólizas de incendio requeridas por el asegurado, e inmediatamente las reasegurará con la compañía cautiva creada por éste en Hawaii.

El porcentaje de retención de **SEGUROS PANAMA, S.A.**, dependerá del acuerdo de "*fronting*" que haya realizado con **EJEMPLO, S.A.** Así, pudiera la compañía de seguros elegir reasegurar en un 100%, o bien negociar un porcentaje de retención.

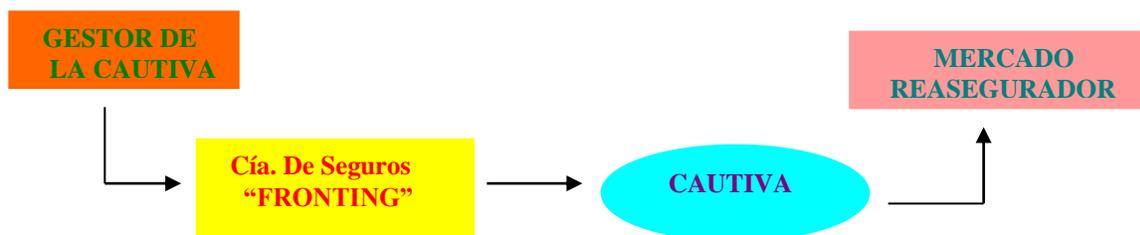
Un "*fronting*" bien estructurado puede resultar benéfico tanto para la compañía nacional que lo realiza, como para el dueño de la cautiva.

Una vez que **SEGUROS PANAMA, S.A.** reasegura el riesgo con la cautiva constituida en Hawaii, ésta procede a su vez a colocarlo en el

mercado reasegurador, dando paso así a lo que conocemos como retrocesión, que no es otra cosa que la traslación de una parte del riesgo asumido por el reasegurador, ¹⁴ generando así la dispersión del riesgo.

El “*fronting*”, en materia de cautivas, puede resumirse como la operación mediante la cual una compañía de seguros situada en el país donde se encuentra ubicado el riesgo, emite las pólizas para el grupo o corporación generador del mismo, cediendo posteriormente la totalidad, o la mayoría de las primas y de los riesgos a la cautiva, la cual también retiene una parte de los mismos retrocediéndolos posteriormente al mercado reasegurador.

FUNCIONAMIENTO DEL FRONTING:



B. Clases de Cautivas

Hasta ahora, hemos visto el concepto básico, y si se quiere original de una cautiva, sin embargo, y como es de esperarse, dicho concepto puede

¹⁴ Teoría General del Seguro. La Institución. J. Efrén Ossa G. Editorial Temis S.A., Bogotá, Colombia, 1988. Página 103.

presentar ciertos matices, y variaciones, por lo cual delinearemos a continuación las diversas modalidades en las que podemos clasificar a las cautivas.

1. Cautivas Puras / Single Owned

Este es el concepto "puro" de cautivas, el Glosario de Aseguradoras Cautivas, de Tillinghast / Towers Perrin, la define como:

“Una aseguradora, con un único dueño corporativo, creada para asegurar exclusivamente los riesgos de la organización madre o sus subsidiarias. También conocidas como single/parent captives (cautivas de un solo padre)”.¹⁵

La ventaja principal de una cautiva pura es que se mantiene un mayor control sobre las operaciones de la misma, pues todas las decisiones operativas de ésta recaen sobre una sola persona, o sobre un solo grupo económico.

Una cautiva pura o “*single owned*”, puede ser descrita como una aseguradora subsidiaria de una organización o grupo económico, cuya función primordial, no es sólo brindar los servicios "comerciales" del

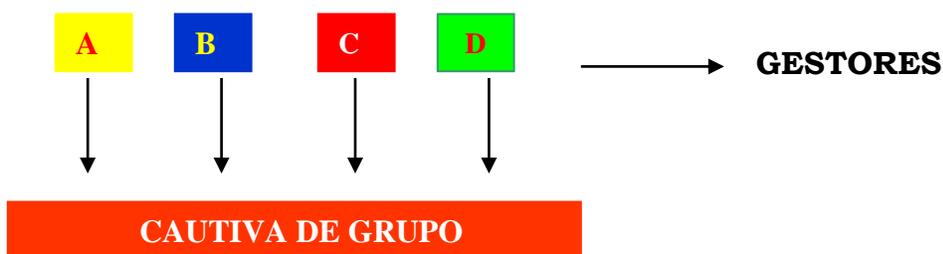
¹⁵ Glosario de las Compañías de Seguros Cautivas, Tillinghast – Towers Perrin.

mercado de seguro tradicional, sino también, la de brindar soluciones financieras, a la medida de su gestor, y sus afiliados.

2. Cautivas de Grupos

Las cautivas de grupo o asociadas, son empresas de seguros, diseñadas para otorgar coberturas a los grupos económicos o asociaciones que las crean.

CAUTIVAS DE GRUPO / ASOCIADAS



Una cautiva de grupo puede crearse por colectivos que se desenvuelvan en líneas de negocios relacionadas o no, pero siempre manteniendo el objetivo común de controlar el rendimiento de su programa de seguros.

Una cautiva de grupo, si bien tiene que compartir el control de la misma entre todos los asociados, tiene como ventaja el hecho de que permite la dispersión del riesgo entre un número mayor de participantes.

De acuerdo a una ponencia del señor Gregory Berg, de Tillinghast-Tower Perrin presentada en mayo de 1997, en la reunión de CICA (Captive Insurance Company Association), existen en la actualidad 820 cautivas de grupo inscritas en el Directorio de Cautivas en los Estados Unidos.

Las cautivas de grupo, como ya señaláramos, pueden crearse por sujetos con exposiciones de riesgos similares, en cuyo caso se conocen como homogéneas, o bien provenir de grupos cuyos miembros pertenezcan a diversas industrias, no relacionadas entre sí, constituyendo así una cautiva de grupo heterogénea.

Tanto las cautivas homogéneas como las heterogéneas ofrecen las mismas ventajas y beneficios.

Antes de decidir ser parte de una cautiva de grupo, existen diversas consideraciones a evaluar como la cantidad de miembros que tendrá la cautiva, cuál será la política de división de riesgo y pérdidas entre los asociados, si todos los asociados están de acuerdo en el término por el cual se quiere establecer la cautiva, etc.

3. **Rent-a-Captives (Cautivas de Alquiler)**

Es difícil encontrar una traducción literal para la denominación de **Rent-a-Captive** (Cautivas para la Renta / Cautivas de Alquiler), por lo cual nos apearemos al anglicismo, utilizando de aquí en adelante su acepción original **Rent-a-Captive**.

Sin embargo, mucho más difícil que tratar de encontrar la adecuada traducción de su nombre resulta la tarea de definir el concepto. Podemos describir una **Rent-a-Captive**, como una compañía de seguros, diseñada para asegurar o reasegurar los riesgos de entidades o grupos económicos, no relacionados entre sí, con el propósito expreso de devolverles utilidades técnicas a los asegurados.¹⁶

Una **Rent-a-Captive**, es una compañía establecida en un domicilio off shore, que renta su capital, su licencia de seguros, y capacidad legal, para suscribir los riesgos de los tenedores de las pólizas quienes no son sus accionistas votantes. Su mayor diferencia con una cautiva tradicional, es que no está diseñada para asegurar los riesgos de sus dueños.

¹⁶ Captives & Captive Locations. A Research Report. SEDGWICK MANAGMENT SERVICES, AON RISK SERVICES (BERMUDA), Intl. Risk Services Ltd. Impreso en The Friary Press Ltd., London, Enero, 1995.

Tillinghast la define como "*un tercero*" asegurador o reasegurador constituido para manejar los riesgos de diversos programas de seguros".¹⁷

La compañía cautiva funcionará como aseguradora o reaseguradora, y emitirá pólizas bajo su propio nombre. Sin embargo, les ofrece a sus clientes la oportunidad de rentar o participar en la suscripción del riesgo.

El concepto de ***Rent-a-Captive*** puede considerarse como una evolución de las "cautivas", y han sido utilizada casi el mismo tiempo que las cautivas tradicionales.¹⁸ A pesar de no ser un concepto nuevo, se encuentra en evolución, y podríamos decir que una parte significativa del crecimiento de la industria de cautivas se debe a la habilidad de incluir a los medianos y pequeños negocios en el mercado alternativo.

Quienes forman esta modalidad de cautiva, no tienen como objetivo obtener beneficios de la suscripción del riesgo, sus ganancias provienen del manejo, administración y alquiler que pagan los arrendadores de la cautiva.

¹⁷ Glosario de las Compañías de Seguros Cautivas, Tillinghast – Towers Perrin.

¹⁸ Guide to the Bermuda Insurance Market. Appleby, Spurling & Kempe, Hamilton, Bermuda 1997.

El dueño de una **Rent-a-Captive**, elige el domicilio de su preferencia, y se encarga de todos los trámites y costos que implican la incorporación de la compañía, relevando a los participantes de dicha gestión.

Una **Rent-a-Captive** ofrece a los tenedores de pólizas sus servicios administrativos, su experiencia en el negocio, y ofrece la ventaja de que los costos y la exposición de riesgo será compartida entre los participantes del programa.

Su principal ventaja es que a cambio de un “fee” o tasa por servicio, el usuario puede gozar de las facilidades de tener una cautiva, sin ser el titular de la misma; gozar de los beneficios inherentes a una cautiva, sin exigir el compromiso de la inversión de capital inicial y los gastos de incorporación requeridos para la formación de la misma. Así pues, los arrendadores se benefician de la cautiva sin participar de la propiedad o administración de la empresa.

El dueño de una **Rent-a-Captive** debe prestar los servicios usuales de administración, tales como manejo de reclamos, reportes de inversión, informes de administración, entre otros, servicios por los cuales recibe una tasa de administración. Dicha tasa puede ser fijada por las partes como una suma específica, o bien como un porcentaje de la prima suscrita.

Contablemente hablando, una de las principales características de una **Rent-a-Captive**, es que la contabilidad establecida para cada participante del programa se segrega de la del resto, logrando registros contables separados para el negocio de seguro atribuible a cada participante

Existen muchas ventajas para utilizar los servicios de una **Rent-a-Captive**, incluyendo todos aquellos que atribuimos a una cautiva tradicional, como coberturas específicas, reducción de costos, retorno sobre las ganancias técnicas y de inversiones, etc, pero adicionalmente, ofrece ventajas exclusivas:

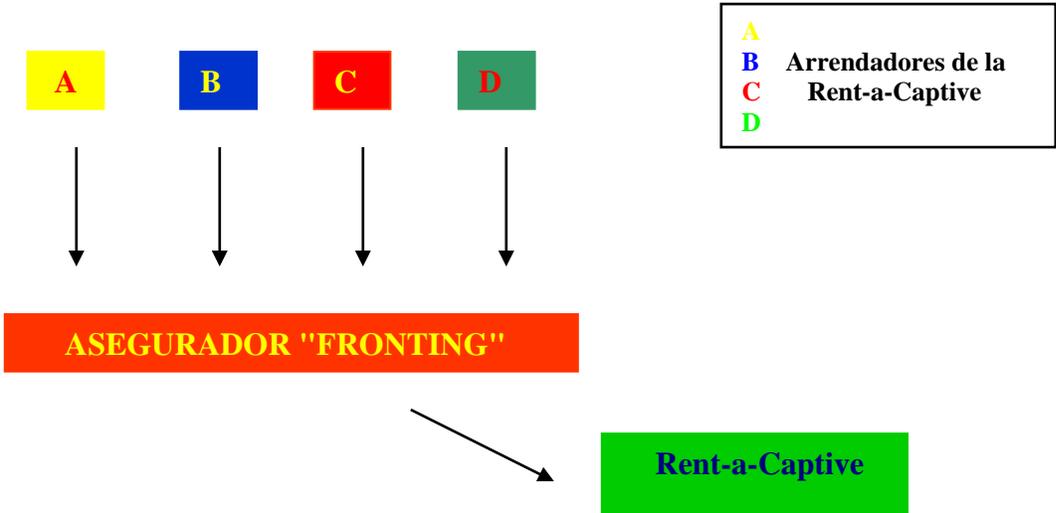
- Los costos para un participante son mucho menores de los que tendría que incurrir para establecer una cautiva tradicional;
- La rapidez con la que un participante puede adherirse a una **Rent-a-Captive**, versus el tiempo que le tomaría constituir una cautiva tradicional;
- Son accesibles para participantes con volúmenes de prima menores de los requeridos para establecer una cautiva tradicional.
- Se obtiene una disminución en los costos, maximizando la eficiencia de los recursos, como el compartir servicios de inversión o reaseguros.

Quienes más se benefician de un programa de **Rent-a-Captive**, son asegurados cuyo volumen de prima no es lo suficientemente alto para establecer una cautiva propia, pero que están interesados en asumir parte de su riesgo.

Como en todos los campos, también debemos considerar las desventajas de una **Rent-a-Captive**, siendo en este caso la principal, la falta de control en la toma de decisiones concernientes al manejo y administración de la cautiva.

En la actualidad Bermuda y Guernsey son los domicilios de mayor desarrollo de esta modalidad **de cautiva**.¹⁹

RENT -A - CAPTIVES



¹⁹ Ibidem

Por ahora más y más Estados están revisando su legislación con miras a incluir la constitución de ***Rent-a-Captives*** como parte del negocio de cautivas usual.

II. Por qué constituir una Aseguradora Cautiva.

El primer paso para un grupo financiero que esté evaluando la posible constitución de una cautiva, sería establecer si la cautiva le ofrece o no las mayores y mejores ventajas, en términos de alternativas financieras.

Cómo sabemos, el mercado asegurador tradicional puede llegar a tornarse un poco lento en satisfacer las cambiantes necesidades de los asegurados, debido al vertiginoso cambio de los conceptos, mientras que una cautiva puede eliminar esta desventaja, con sus programas diseñados exclusivamente para el gestor.

Por otra parte, muchas organizaciones optan por constituir una cautiva, buscando evitar ser penalizados por altas primas resultantes de la mala experiencia de la industria a la que pertenecen, y que no reflejan necesariamente su experiencia individual.

A través de una cautiva, se pueden formalizar la creación de fondos para la retención de riesgos, diseñando un sistema de asignación de

primas entre las subsidiarias, y distribuyendo equitativamente el “costo de los riesgos” entre ellas.²⁰

Muchas razones se han esbozado para justificar la incorporación de una cautiva. Por regla general, muchas organizaciones, desde medianas hasta grandes, han descubierto que los programas de seguro convencionales han fallado a la hora de dar respuestas a sus necesidades, especialmente en términos de precios, servicio y más que nada coberturas.

Entre las principales razones para formar una cautiva podemos mencionar, coberturas más amplias, ventajas fiscales, regulaciones más flexibles, acceso directo al mercado de reaseguro, entre otras.

Sin duda la disminución de costos operativos que resultan de la incorporación de una cautiva es un atractivo para quien considere su establecimiento, sin embargo ésta no debe esgrimirse como la única razón para constituir la. La posibilidad de conformar una cautiva debe ser analizada desde numerosos ángulos, que permitan determinar si esta figura beneficia verdaderamente al propuesto gestor.

²⁰ Beltrán, Mario J. Ibidem.

Como veremos a continuación, evaluar la viabilidad o no de una aseguradora cautiva, exige un análisis de la *“cultura de riesgo”*²¹ del gestor, pues el asumir un porcentaje de las pérdidas por parte de un sujeto o grupo que a la fecha trasladaba la totalidad de su riesgo al mercado tradicional, exige en primera instancia una nueva filosofía de administración de riesgos, que técnicamente variará la operación del mismo.

Sin embargo, como ya hemos señalado anteriormente, las principales razones para formar una cautiva son una mejor administración y mayor control sobre los riesgos, lo que resulta en una consecuente reducción en los costos de aseguración.

Para muchos potenciales gestores de cautivas la puesta en marcha de un programa de administración de riesgos ha resultado en substanciales reducción en sus índices de pérdidas en comparación al mercado tradicional.

Una cautiva puede ser utilizada como un arma y un escudo para controlar las altas y bajas del mercado comercial, ayudando a centralizar la operación financiera y administrativa de una corporación.

²¹ Manual de Seguros. Gustavo Meilij, Ediciones Depalma, Buenos Aires Argentina, 1987, Página 10.

Veamos a continuación en mayor detalle las ventajas de constituir una aseguradora cautiva:

A. Reducción en el costo de aseguración.

Las primas pagadas por las cautivas se calculan exclusivamente considerando la cobertura de los riesgos asegurados, dejando de lado el porcentaje correspondiente a gastos administrativos y utilidades de la compañía de seguros.

El precio de los seguros colocados en el mercado convencional, reflejan una elevada porción destinada a cubrir los costos de adquisición del asegurador, entre los que contamos los costos de mercadeo, comisión del corredor, costos administrativos, “*overheads*” y sin duda, la ganancia del asegurador.

Por otra parte, el tener que cancelar la prima por adelantado, también representa para el asegurado una pérdida de oportunidad de ganar intereses sobre ese capital, como también de cualquier ganancia proveniente de la transacción.

Aún cuando la cautiva no elimina en su totalidad los costos antes mencionados, sí los reduce dramáticamente. El grado de reducción

dependerá de la eficiencia con que se maneje la cautiva y obviamente de su experiencia siniestral.

B. Mayor flexibilidad en las coberturas.

Una de las principales ventajas de una cautiva, es la flexibilidad que le brinda a su gestor para manejar sus frecuentemente cambiantes necesidades.

La constitución de una cautiva facilita la creación de programas de seguros con coberturas específicas, y en ocasiones difíciles de acceder a través del mercado de seguros tradicional, sea por falta de capacidad en el mercado local en el que se encuentre situado, o bien por lo elevado de su costo.

Riesgos que en un momento fueron accesibles, se vuelven incosteables, dejando al asegurado ante el dilema de financiar el elevado costo de una cobertura, o bien de ni siquiera poder obtenerla. Así pues, al variar las condiciones del mercado, de "blando", a "duro", podríamos encontrarnos con coberturas que ya simplemente no están disponibles.

Una cautiva permite crear programas de aseguramiento diseñados exclusivamente para su gestor, delineando coberturas a la medida de sus necesidades.

El administrador de la cautiva, o el administrador de riesgos, puede optar por acumular un fondo para riesgos que son difíciles de asegurar o bien demasiado caros, como por ejemplo daños por contaminación, el desfalco, garantías de productos, la desaparición inexplicable.²²

C. Acceso al Mercado Reasegurador.

Toda vez que una cautiva es una compañía de seguros propiamente dicha, ésta puede acceder directamente al mercado reasegurador, obteniendo mejores condiciones no ofrecidas por el mercado asegurador primario.

Adicionalmente, al contratar directamente con el reasegurador, se eliminan los costos de comisión, resultantes de la intermediación de la aseguradora.

²² Beltrán, Mario J. Ibidem.

En la mayoría de los casos, los ahorros en concepto de intermediación compensan en mucho los gastos de incorporación e inicio de operaciones de la cautiva.

Sin embargo, aún con la resultante disminución de los gastos relacionados con la adquisición del reaseguro, las primas derivadas de dichos contratos constituyen uno de los mayores costos para la cautiva.

Es indispensable puntualizar, que un contrato de reaseguro es la espina dorsal de cualquier programa de seguros, por lo cual la negociación del mismo exige de experiencia y conocimiento en cuanto a la materia aseguradora, pues de los términos y condiciones del mismo dependerá la extensión de su capacidad para asumir riesgos. Un contrato de reaseguro que no otorgue el respaldo requerido por una cautiva, tendrá como resultado inevitable el colapso de la misma, pues como cualquier otra aseguradora, la correcta colocación del riesgo es la base de su actividad.

Así pues, se eliminarán los costos de intermediación, pero aún así es vital que se cuente con la asesoría técnica de un experto en la materia.

D. Estabilidad del precio.

En el mercado asegurador las tarifas para las diferentes coberturas, dependerán directamente de la experiencia siniestral reflejada por determinado sector. Es decir, que los precios negociados para amparar determinado riesgo dependerán de la experiencia del mercado en general, en esa área específica.

Lo anterior da como resultado, la fluctuación de los precios en razón de un comportamiento sectorial que probablemente no tiene ninguna relación con nuestro asegurado y su experiencia en particular.

Para ejemplificar lo anterior, veamos el siguiente supuesto, si en determinado país el "**sector construcción**" sufre un revés, y presenta altos niveles de siniestralidad durante un año, es de esperarse que al año siguiente los reaseguradores eleven las tarifas correspondientes a dicho "**sector**", para hacerlas más cónsonas con el riesgo amparado. Sin embargo, nuestro asegurado, quien pertenece al área de la construcción, tuvo una experiencia excelente durante el año, de hecho siempre ha tenido una experiencia excelente. A pesar de ello, dicho asegurado también se verá afectado por el alza en las tarifas, pues pertenece al "**sector**".

Un asegurado del mercado tradicional no tiene control sobre estas fluctuaciones. Sin embargo, gracias a la constitución de una cautiva, el mismo será evaluado según sus resultados "**individuales**", sin verse afectado por situaciones fuera de su control.

Si la cautiva goza de una estable y razonable experiencia siniestral, tendrá la posibilidad de obtener un costo de seguro justo y equivalente, a su riesgo.

E. Ganancias Técnicas o de Suscripción.

Al retener parte o todo el riesgo, las ganancias técnicas o de suscripción van directamente a la cautiva, lo cual beneficia al grupo gestor de la misma, y no a los agentes del mercado asegurador comercial.

F. Aumento del Cash Flow y en el Retorno de las Inversiones.

La cautiva recibe el pago de las primas por anticipado, y no deberá disponer de los mismos sino hasta el pago de los siniestros, que podrán o no ocurrir. Mientras tanto, dicho capital será invertido hasta que las pérdidas sean pagadas, en lugar de transferirlo a la compañía de seguros.

Controlando las reservas de primas y pérdidas, substanciales ingresos de inversión pueden ser recibidos por las cautivas, gracias a la acumulación de fondos. De lo contrario este ingreso iría directamente al mercado comercial.

G. Reducción de regulaciones gubernamentales.

En contraste con el mercado convencional y su rigurosa regulación, un domicilio **off-shore** puede ofrecerle una menos rigurosa, pero aún responsable estructura reguladora.

Los domicilios off shore se caracterizan principalmente por legislaciones que promuevan e incentiven el establecimiento y desarrollo de las cautivas, flexibilizando su ordenamiento en esta materia, manteniendo sin embargo, los requisitos suficientes que garanticen un satisfactorio desempeño de las mismas, como son capital, licencias, informes financieros, entre otros.

H. Incentivos Fiscales.

Las legislaciones en los diversos domicilios coinciden en un aspecto, la

posibilidad de deducir las primas, la factibilidad de acumular fondos libres de impuestos, y el poder diferir el pago de impuestos, entre otros.²³

Debemos dejar claro, que constituir una empresa **“off shore”** en función de mayores beneficios fiscales, no significa necesariamente evasión de impuestos.

Todas las anteriores consideraciones son importantes, pero crear una mayor conciencia de riesgo, mejorar las medidas de prevención de siniestros, realizar una gerencia de riesgos más flexible, entre otras, serán medidas que deberán acompañar la nueva filosofía que impone el establecimiento de una cautiva.

²³ Beltrán, Mario J. Idem.

CAPITULO SEGUNDO:
"CONSTITUCION DE UNA CAUTIVA"

I. Proceso de Constitución de una Cautiva.

Como ya hemos señalado, antes de recomendar el establecimiento de una cautiva, deberán considerarse los pros y los contras de esta operación, ponderar si en efecto ésta podrá ofrecerle los mayores beneficios al propuesto gestor.

Son diversos los factores a considerar, la situación del mercado asegurador y reasegurador, dura o blanda, un análisis detallado de la experiencia siniestral del cliente, sus expectativas, sus objetivos, pero más que nada tomar en cuenta la filosofía de riesgo y la cultura del cliente, factores que tienen una enorme relevancia a la hora de constituir una cautiva.

II. Análisis de Factibilidad

Una vez enumeradas las incontables ventajas de una cautiva como herramienta financiera, es preciso determinar los beneficios prácticos que la misma pueda representar para una organización en particular. Si bien es cierto, la constitución de una cautiva puede redundar en resultados positivos para el gestor, también es cierto que las mismas no son la respuesta adecuada para las necesidades de todo el que explore las alternativas no tradicionales del mercado financiero, por lo cual deberá efectuarse en primera instancia un análisis minucioso, atendiendo las

necesidades del cliente, y sus expectativas con relación a la aseguradora cautiva.

Son varias las consideraciones a evaluar a la hora de determinar la conveniencia de una cautiva. En primer lugar, realizar un análisis de factibilidad, un estudio detallado que determine el status del cliente en materia de riesgos y seguros, incluyendo en el mismo, aspectos como:

- Programas de seguros vigentes.
- Experiencia siniestral.
- Volumen de prima.
- Volumen de comisiones.
- Indemnizaciones recibidas.
- Gastos derivados por las pólizas de seguros.
- Marco legal al que está sujeto el gestor.
- Nivel de riesgo que desea asumir la cautiva.
- Tipo de riesgos a suscribir a través de la cautiva.

Veamos pues algunos de los aspectos más relevantes, que deberán tomarse en cuenta dentro de este análisis de factibilidad.

A. Asesoría Técnica

En cuanto al análisis de factibilidad, es importante destacar que el mismo deberá ser realizado por personal idóneo en materia de seguros. Será conveniente que el propuesto gestor se apoye en el respaldo de asesores con experiencia en el ramo, pues existen aspectos no sólo administrativos sino técnicos, relacionados con la constitución de una cautiva, que requieren la participación de sujetos conocedores del negocio de seguros en sí.

Sin embargo, también debemos señalar que la materia de cautivas requiere un conocimiento adicional al requerido en el negocio de seguros tradicional. Quien vaya a fungir como asesor en materia de cautivas deberá tener un “*expertise*” adicional específico en materia de cautivas, que requerirá conocimiento en materia de seguros, consideraciones técnicas de reaseguro, diseño de programas, comparación de domicilios, inversión de reservas, administración de riesgo, aspectos legales, etc.

Un asesor en materia de cautivas no es solamente un corredor de seguros, es un experto en la constitución de una empresa aseguradora, pues al final esto es una cautiva.

El primer paso entonces, será el de proporcionarle al gestor el soporte técnico requerido para la satisfactoria evaluación de sus riesgos y el correcto diseño de sus objetivos con respecto a la creación de la cautiva.

Es un error común, asumir que una cautiva puede operar sola. Tratar de manejar una cautiva sin la experiencia administrativa y técnica requerida en materia de seguros, no podrá menos que redundar en resultados negativos para el gestor.

B. Magnitud del Propuesto Gestor

Es la opinión generalizada, que las cautivas tienen mayor factibilidad, para empresas o grupos "grandes", entendiendo por tal operaciones financieras considerables que generen altos volúmenes de prima. Al ir enumerando los puntos a evaluar para el establecimiento de una cautiva, explicaremos el por qué de esta consideración.

Quizás el primer punto que habrá que aclarar en materia de constitución de cautivas, será que el grupo gestor deberá "*asumir*" parte de los riesgos, que en el mercado tradicional se trasladarían en su totalidad a las compañías de seguros.

Lo anterior es vital, pues si bien la retención de parte del riesgo se traduce en la retención del equivalente en prima, esto también significa que el gestor deberá asumir así mismo parte de las pérdidas a la hora de un siniestro.

Es por ello, que consideramos que la figura de las cautivas deberá recomendarse en primera instancia a un sujeto o grupo que pueda asumir los siniestros cuyo valor excedan el valor de las primas netas ganadas por la cautiva, al menos durante un período de tiempo. Es de esperar, que una empresa mediana o pequeña no tendrá esta capacidad. Así pues, la magnitud de las operaciones del sujeto o grupo que pretenda gestionar una cautiva es de suma relevancia a la hora de considerar la factibilidad de la misma.

C. Concentración del Riesgo

Otro factor de importancia, es la concentración del riesgo. Deberá evaluarse si la operación del propuesto gestor se concentra en una sola circunscripción geográfica, o si bien el riesgo se encuentra distribuido en diferentes localidades, lo cual disminuirá el riesgo, por lo menos en lo que respecta a la severidad del mismo.

En la era de la globalización, es de esperarse que grupos económicamente importantes, mantengan operaciones en distintas regiones, logrando así la dispersión geográfica del riesgo. Por el contrario, sería lógico pensar que en el caso de empresas medianas a pequeñas la actividad de las mismas se ejecute en un área centralizada.

D. El Reaseguro

Uno de los pasos más importantes, lo constituye el establecimiento del tipo de riesgo y porcentaje de los mismos que el gestor desee asumir, pues esta determinación delimitará los parámetros en los que deberán negociarse los contratos de reaseguro.

Así pues, una vez determinada las necesidades del gestor, sus objetivos y su postura en cuanto a la asunción de riesgos, deberá recurrirse al mercado reasegurador en busca del respaldo que garantice la solvencia de la cautiva frente a la ocurrencia de los siniestros.

Al contratarse el reaseguro, todo lo relativo a sus contratos automáticos, niveles de retención, deducibles, límites de responsabilidad, etc., deberá ir acorde a las necesidades establecidas por el gestor.

Cuando se evalúe la constitución de una cautiva, debe definirse cuál será el esquema de reaseguro más conveniente para la misma, sea proporcional o cuota parte, en exceso de pérdida (excess loss), exceso de siniestralidad (stop loss).

1. Tipos de Riesgos a Cubrir

Es primordial evaluar qué riesgos serán trasladados a la cautiva, tomando en consideración la siniestralidad de ese ramo de seguros, el primaje que genera, la carga administrativa que representará el manejo de una cartera en particular, incluyendo el mantenimiento de la misma y por ende sus reclamos.

En este último aspecto será de gran relevancia el acuerdo a que se haya llegado con la compañía de seguros que asumirá el "*fronting*" del negocio, pues en dicho acuerdo, se podrán pactar responsabilidades en cuanto al área administrativa y al manejo de reclamos, trasladando quizás parte de las responsabilidades a la compañía de seguros local, que ya tiene una plataforma administrativa diseñada para ello, a cambio de algún margen de participación en el primaje y consecuentes utilidades de la cautiva.

2. Máximo de Riesgo a Cubrir

Al diseñar el programa de seguros de una cautiva deberá determinarse cuál será el monto máximo de riesgo que la misma asumirá, cuál será la participación en pérdidas de la cautiva por evento y cuál será el límite agregado anual pactado.

Este factor es vital, pues cualquier pérdida situada bajo el nivel de su contrato de reaseguro deberá ser asumida por la cautiva.

Para determinar este valor, deberán tenerse en cuenta las utilidades netas estimadas, la experiencia siniestral de los últimos años, el flujo y liquidez que permitirán hacer frente a las pérdidas, entre otros factores.

E. Marco Legal

Es importante evaluar la legislación del país en que se encuentra el propuesto gestor, es decir las limitaciones o requerimientos que en su propio país exista en materia de cautivas. Como explicábamos con anterioridad, por ejemplo en nuestro país el principio de territorialidad impide la constitución directa de una cautiva, por lo cual será menester la negociación de un contrato de "fronting" con una compañía local.

Por otra parte, también deberán tomarse en cuenta las legislaciones de los diferentes domicilios por los cuales pudiera inclinarse el gestor, y analizar las implicaciones que dicho marco legal pueda tener respecto al negocio del gestor.

III. Elección de un domicilio.

Una vez determinado que la figura de la cautiva ofrece el mayor beneficio para el cliente y establecidos los objetivos y la estrategia para la futura operación, el paso a seguir es la elección del domicilio.

El domicilio es el Estado, nación o territorio en el cual se establecerá la cautiva. La selección de un domicilio requiere un estudio detallado de importantes factores que correspondan con los fines y objetivos de los gestores de la cautiva.

Actualmente existen más de 30 domicilios que ofrecen regulaciones especiales para el establecimiento de las cautivas.

Los domicilios más populares invierten grandes presupuestos en cuanto a promoción de su territorio se refiere. Y cuando nos referimos a promoción, no nos limitamos a la exaltación de los servicios financieros y administrativos que ofrece el domicilio, sino a toda una campaña dirigida a

vender el domicilio como un todo. La industria de cautivas ha entendido que uno de los factores primordiales para el florecimiento de determinado "territorio" lo constituye también la comodidad que sienta el gestor.

Así, Bermuda, el más popular de los domicilios, invierte grandes sumas de dinero en la promoción de su isla, no sólo como un paraíso financiero, sino como un "paraíso" per se.

Los domicilios de cautivas promocionan su clima, sus playas, su vida nocturna, su comida, tanto como lo haría cualquier resort vacacional, y ello siguiendo la filosofía, de que las personas prefieren los lugares en los que se sientan más cómodos, y que puede ser más placentero que un paraíso tropical.

Si tomamos en cuenta este factor, podemos encontrar allí una ventaja comparativa de nuestro país como domicilio de cautivas, pues no podemos negar el enorme potencial de Panamá, como destino turístico.

Sin embargo, para elegir un domicilio, se deberán evaluar las ventajas y facilidades que el mismo ofrece en términos de satisfacer las necesidades y alcanzar los objetivos del gestor de la cautiva.

Así como una cautiva no debe establecerse únicamente por razones fiscales, un domicilio no debe elegirse sólo basando en su legislación sobre dicho tema. Debe prestar facilidades legales, de auditoría, banca, comunicaciones, estabilidad política, personal humano capacitado, entre muchos de los servicios de soporte que requerirá la cautiva una vez establecida.

Qué factores son relevantes a la hora de elegir un domicilio:

- Actitud positiva hacia el desarrollo económico de las cautivas;
- Respaldo gubernamental a la industria de cautivas;
- Política clara, consistente y positiva en cuanto a la regulación de la industria.
- Legislación flexible.
- Infraestructura adecuada para brindar los servicios de asesoría, auditoría, banca, manejo actuarial, inversiones, legal, reclamos y servicios de corretaje.
- Consideraciones fiscales

No existe el domicilio correcto. La elección de un domicilio requiere el estudio profundo de los objetivos y metas de cada cautiva en particular, y de las facilidades que éste le ofrece en materia de respaldo.

Se podrá elegir el domicilio más apropiado evaluando los objetivos de negocios, situación geográfica, infraestructura, estructura fiscal, y legislación que rijan en cada ubicación, y comparándolos con las necesidades de nuestro cliente.

En la actualidad, con aproximadamente 4,526 cautivas existentes, los 4 domicilios más populares son ²⁴:

Estimadas	No. de Cautivas
Bermuda	1,426
Cayman	642
Guernsey	408
Vermont	454
Luxemburgo	254

IV. Costos de Constitución.

Según la información estadística presentada en el 7mo Foro Mundial de Cautivas, realizado en Florida, del 16 al 19 de Noviembre de 1997, los costos anuales de una cautiva podrían oscilar entre:

²⁴ www.ambest.com Business Wire, 17 de abril de 2003. / www.theroyalgazette.com 21 de octubre de 2005.

GASTOS DE CONSTITUCION:

	Cautiva Pura	C. de Grupo
Tasa de Administración	\$25,000 - 75,000	\$50,000 - 250,000
Costas Legales	\$ 5,000 - 15,000	\$15,000 - 40,000
Auditoría,	\$15,000 - 30,000	\$25,000 - 45,000
Tasas gubernamentales	\$ 3,000 - 10,000	\$ 3,000 - 10,000
Varios	\$ 5,000 - 10,000	\$10,000 - 50,000
Total	\$53,000 - 140,000	\$103,000 - 395,000

Otros costos

Costos de “Fronting”	5 - 10% de la PNA (Prima Neta Anual)
Costos de Reaseguro	15-60% de la PSA (Prima Suscrita Anual)
Manejo de Reclamos	15% de la totalidad de reclamos

V. COMPARACION DE LOS DOMICILIOS

A. Bermuda

Quienes eligen Bermuda, disfrutan de un centro financiero con el ambiente de un resort de turismo de primera calidad, con excelentes hoteles y restaurantes, sobresalientes centros de recreación y entretenimiento, y un clima atractivo.

La estabilidad de su gobierno y su sistema legal le han dado a Bermuda reconocimiento internacional como el primer domicilio de cautivas del mundo.

Bermuda es percibida hoy día como el líder en cuanto a cautivas se refiere. Hizo su aparición hace 30 años, sin embargo, desde mediados de los 80 y especialmente en los últimos años, Bermuda se ha situado como el tercer mercado de seguros en importancia en el mundo, sólo precedido por Nueva York y Londres. Sin embargo, desde el 2002, a pesar de que el número de cautivas registradas sigue creciendo, se viene notando un decrecimiento en las nuevos registros anuales, originado mayormente por la enorme competencia de los domicilios desarrollados en los Estados Unidos, principalmente Carolina del Sur y Vermont.

Bermuda es el segundo grupo de islas más aisladas del mundo y sin embargo casi el 50% de las cautivas existentes están registradas en su territorio.

El valor total del mercado de cautivas en Bermuda está cerca de los 70 billones de dólares. ²⁵

²⁵ Ibidem

La principal atracción de Bermuda es su bien ganada reputación, siendo reconocida internacionalmente como un centro financiero de alta calidad.

La industria de cautivas se rige por la Ley de Seguros de 1978 y la Ley de Sociedades 1981 y sus modificaciones. La actividad está supervisada por el Ministerio de Finanzas y la Oficina de Registro de Sociedades.

La enorme contribución que genera el negocio de las cautivas a la economía de Bermuda es reconocida por el gobierno y ello se refleja en los cuerpos legislativos que rigen esta materia. El gobierno trabaja hombro a hombro con la comunidad económica internacional presente en Bermuda, asegurándose de que la regulación se adapte al desarrollo del negocio internacional.

El enfoque de este domicilio se dirige más hacia la calidad del negocio que al volumen del mismo, filosofía ésta que los ha convertido en uno de los mercados de reaseguros más substanciales del mundo. Esto es el resultado de la combinación de la reputación de Bermuda, de su estabilidad y de la política no intervencionista del gobierno.

Entre sus ventajas podemos contar dividendos o ganancias de las cautivas no gravables. La única tasa que se aplica es la anual a las compañías y el costo de las licencias.

Razones para su éxito.

1. Transporte directo hacia Norteamérica y Europa.
2. Infraestructura para el turismo, hoteles, restaurantes, actividades recreativas.
3. Buen clima;
4. Estabilidad económica y política;
5. Ganancias de capital y dividendos no gravables;
6. Excelencia en sus servicios de comunicaciones; desde el servicio postal, courriers, teléfono, fax, hasta el internet;
7. Una eficiente plataforma de servicios profesionales (abogados, contadores, auditores, banqueros, actuarios y compañías administradoras);
8. Legislación proteccionista hacia el inversionista, diseñada para minimizar la interferencia gubernamental;
9. Un compromiso constante de las autoridades de Bermuda para mantener el bienestar del sector financiero;
10. Libertad para realizar transacciones en cualquier moneda.

Para establecer una aseguradora cautiva en Bermuda hay que cumplir con el procedimiento de constitución que consta de dos fases, la de incorporación de la sociedad y posteriormente su registro.

En Bermuda se estima que 2/3 partes de las licencias otorgadas son para empresas norteamericanas (en su mayoría EEUU) y el resto dividido entre Europa, Sudamérica y Asia. Entre algunos de los nombres de consorcios norteamericanos que han formado cautivas en Bermuda podemos mencionar a U.S. Airways, Chase Manhattan Bank, Dupont, Citicorp. y Microsoft.

Estados Unidos sigue siendo el cliente No. 1 del mercado de Bermuda, controlando el 60% de las cautivas incorporadas en este domicilio, sin embargo con la apertura de los administradores de riesgo en Africa, Australia, Oriente y América Latina, vemos que nuevos mercados empiezan a abrirse.

El mercado de cautivas de Bermuda representa el 50% del mercado mundial.²⁶ Aunque las cautivas son su especialidad, también es el domicilio de aseguradores y reaseguradores especializados.

²⁶ Ibidem

Entre los requisitos exigidos en Bermuda para constituir una cautiva tenemos:

- Estar registrada en Bermuda antes de iniciar operaciones.
- Mantener un representante en la isla, quien deberá residir en ella.
- Designar un auditor que reporte sobre la situación anual de la compañía.
- Cumplir con los requisitos de capital y solvencia exigidos para cada una de las licencias.
- Mantener activos líquidos iguales a un 75% de su pasivo.

La constitución de una cautiva en Bermuda, toma de tres a seis semanas.

Según su legislación se pueden otorgar dos tipos de licencias, la Licencia de Ramos Generales y la Licencia de Riesgos a Largo Plazo.

Las líneas cubiertas por las cautivas en Bermuda son infinitas, desde los riesgos tradicionales, hasta los más especializados, como es el caso de la empresa Mid Ocean Reinsurance, una aseguradora constituida en 1986 por Centre Re, a raíz del huracán Andrew, incorporada exclusivamente para el amparo de riesgos catastróficos.

Entre los productos ofrecidos a niveles más técnicos encontramos coberturas de aviación, responsabilidad civil, marítimo, responsabilidad por contaminación, para satélites, y coberturas de responsabilidad profesional.

C. Caimán

Las Islas Caimán ocupan el segundo lugar en la preferencia mundial para la constitución de cautivas, sólo precedidos por Bermuda.

Su situación geográfica les brinda una ventaja para la promoción de su domicilio tanto a nivel de Norte, Centro y Sudamérica.

Para 1998 se estimaba que en Caimán ya se habían otorgado licencias para aproximadamente 400 compañías, que generaban primas de \$2.26 billones, hoy en día cuentan con más de 600.

El portafolio de cautivas constituidas en Caimán esta conformado en su mayoría por cautivas puras, representando éstas el 61% de su **cartera**,²⁷ dividiéndose el resto entre rent-a-captives y de grupo.

²⁷ Ibidem

La máxima autoridad en materia de cautivas es la Oficina del Jefe de Seguros y están regulados por la Ley de Seguros de 1996.

D. Barbados

Barbados, una de las más bellas islas del Caribe, con lujosas facilidades turísticas, playas, campos de golf, una interesante vida nocturna, es también uno de los domicilios más populares en materia de cautivas.

En 1984 incursiona Barbados dentro del mundo asegurador, otorgando sus dos primeras licencias a dos compañías canadienses. Ya para 1985, el número había aumentado a 5 y para fines de 1986 hubo un vertiginoso incremento de 37 nuevas aseguradoras.

Desde sus modestos inicios en 1984, Barbados ha crecido hasta tener hoy día más de 200 aseguradoras activas, convirtiéndose en el principal domicilio para las corporaciones canadienses.

Como domicilio Barbados ofrece un sin fin de ventajas, iniciando con un eficiente régimen jurídico que regula la constitución de las licencias, que permite su tramitación en un término de dos semanas.

La isla brinda excelentes servicios profesionales a nivel de asesoría financiera y técnica. Las mejores firmas de auditoría del mundo están representadas en el país. Siete bancos internacionales tienen sede en la isla, aunque la mayoría de los bancos reconocidos mundialmente mantienen relaciones comerciales con Barbados a través de corresponsales.

La autoridad encargada de la materia aseguradora es el Ministerio de Finanzas y el Supervisor de Seguros y se rigen por el Barbados Exempt Insurance Act de 1983 y sus modificaciones de 1996.

La legislación de Barbados admite que las cautivas sean manejadas directamente por sus dueños o por administradores debidamente autorizados.

Aunque en Barbados existen restricciones referentes al cambio monetario, la legislación de cautivas las exime de esta limitación, así como de cualquier regulación respecto al pago de impuestos o retención de dividendos

Como en todos los domicilios, las cautivas están exentas del pago de cualquier tipo de impuestos.

Entre los requisitos exigidos para constituir una cautiva podemos mencionar:

- Establecimiento de una oficina registrada en la isla;
- Que uno de los directores sea nacional de Barbados;
- Que la compañía administradora esté debidamente autorizada para operar por la legislación de Barbados;
- Que el representante legal esté domiciliado en el territorio.

E. Guernsey

Guernsey es el mayor de los domicilios europeos y uno de los más prósperos, contando en la actualidad con aproximadamente 408 cautivas debidamente constituidas.

En los inicios de su constitución, el objetivo único de Guernsey era el Reino Unido dado el enorme potencial como usuario de los servicios de un domicilio de cautivas. Sin embargo, en los últimos años más y más países se interesan en Guernsey, dada su flexibilidad para gestionar nuevos prospectos.

Una de sus principales desventajas en su continente, es que al no ser parte de la Unión Europea, se limita la suscripción directa de riesgos originados en territorio europeo, aún así se estima que los ingresos del mercado de cautivas es superior a los **2 billones de euros**.²⁸

La actividad aseguradora está regida por la Ley del Negocio de Seguros de 1986, la Ley de Sociedades 1994, la Ley de Income Tax de 1989 y las Ordenanzas de las Células Protegidas (Protected Cells) de 1997. El ente regulador del negocio es la Comisión de Servicios Financieros - División de Seguros.

Guernsey ha encontrado un nicho en el establecimiento de las cautivas denominadas "*Protected Cells*" (Células Protegidas), convirtiéndose en líderes en cuanto a su constitución, debido a la equidad en sus costos y la flexibilidad de su política fiscal.

F. Gibraltar

Ubicada en al Península Ibérica, quizás su mayor atractivo sea el formar parte de la Comunidad Económica Europea. Por ser territorio del Reino Unido, Gibraltar goza de los privilegios y beneficios de los territorios

²⁸ Ibidem.

de la Unión Europea, pero con la independencia fiscal que le proporciona el tener su propio gobierno.

Su inclusión dentro de la Comunidad Económica le permite, por ende, asegurar riesgos europeos directamente desde Gibraltar, permitiéndole a los Estados asociados establecer sus compañías, obviando la necesidad del **“fronting”**, resultando en una consecuente disminución en sus costos de constitución.

Este factor le da una ventaja comparativa que le ha permitido a Gibraltar situarse por encima de otros domicilios europeos como **Dublín**.²⁹

Adicionalmente, ofrece el incentivo práctico y turístico, de que en Gibraltar se hablan fluidamente tanto el inglés como el español, facilitándole los trámites a los países tanto anglosajones, como latinos.

La Legislación aplicable es el Estatuto de Compañías Aseguradoras, el Estatuto de Compañías (Fiscal y Cesiones) y el Estatuto de Servicios Financieros. El ente regulador es la Comisión de Servicios Financieros, encargada de reglamentar la actuación de las compañías aseguradoras, cuya política se ha caracterizado por la flexibilidad y la accesibilidad.

²⁹ Ibidem.

En cuanto al trámite de constitución, el mismo tiene un costo relativamente bajo. Con relación a su sistema fiscal, éste ha sido diseñado con la intención de brindar a las empresas la oportunidad de establecerse, con un mínimo de trámites burocráticos, eliminando por ejemplo el impuesto sobre la inversión o la renta por transacciones.

El sistema bancario presente en Gibraltar está constituido por 29 instituciones internacionales importantes.

G. Vermont

En 1981 se aprobó una Ley Especial de Seguros, diseñada para proporcionar un marco único y atractivo para la formación de cautivas, dando paso al desarrollo de Vermont como primer domicilio on shore en los Estados Unidos. Hoy día este marco jurídico ha servido de referencia para otros Estados interesados en promover su territorio como domicilio internacional, entre ellos el más floreciente Carolina del Sur.

La primera cautiva se formó en 1981, y ya para 1987 el Estado estaba celebrando su 100 incorporación. Solamente en 1998 se establecieron 40 cautivas, en su gran mayoría norteamericanas. A la fecha este número se ha triplicado, y hoy día Vermont es el domicilio on shore de preferencia, colocándose sorprendentemente como el cuarto a nivel mundial.

Vermont ofrece todas las ventajas de un domicilio off-shore. Con una plataforma de especialistas en asesoría legal, contabilidad y financiera, preparada para guiar al prospecto a través de los pasos necesarios para establecer una subsidiaria.

El gobierno estatal de Vermont respalda notablemente el desarrollo de esta industria, complementándose con el apoyo brindado por el sector privado, dando como resultado una muy competitiva regulación, la más desarrollada infraestructura y el más alto grado de flexibilidad para aquellos que deseen un domicilio on shore.

Los bajos costos de incorporación y administración, así como la estabilidad política que le brinda el respaldo de un gobierno democrático, unido a un ambiente orientado hacia el turismo, ha producido una gran combinación que ha dado como resultado un crecimiento explosivo.

Su centro financiero es Burlington, que tiene su propio aeropuerto, lo que da a sus usuarios conexión directa y fácil acceso desde Nueva York, Chicago y demás ciudades de la costa Este de los Estados Unidos.

El negocio asegurador en Vermont se rige por los Estatutos de Vermont, Título 8, Capítulo 141 de 1981, y la oficina encargada de regularlo es el Departamento de Banca y Seguros.

H. Hawaii

En sus inicios Hawaii surgió como un clón de Vermont como domicilio on shore, lo cual le crea una desventaja comparativa, pues al ser Vermont el líder, muchos gestores se inclinan por la propuesta original.

Sin embargo, y siendo un domicilio tan joven tenemos que destacar su gestión, sobre todo la de 1998, año en el cual se constituyeron 65 cautivas.

Por su posición geográfica se convierte en el primer domicilio del pacífico, siendo enormemente atractivos para inversionistas asiáticos, pues por la diferencia de horarios (5 a 6 horas), pueden conducir negocios con Hawai en horarios relativamente normales.

Dadas las enormes comparaciones con Vermont, sus esfuerzos se dirigen a la individualización de su domicilio, incluyendo la revisión de su legislación, la Ley de Aseguradoras Cautivas de 1987 y la consideración de una posible modificación a la misma.

El negocio de seguros en Hawaii está regido por la Comisión de Seguros del Departamento de Comercio y Asuntos de Consumo.

Entre los requisitos exigidos en Hawaii podemos mencionar el establecimiento de una oficina principal en este país, que el administrador de la cautiva sea local y esté debidamente autorizado para operar, que los libros contables sean llevados en Hawaii, y que al menos una reunión anual se celebre en la isla.

**CAPITULO TERCERO:
"PANAMA COMO DOMICILIO
Marco Legal"**

I. PANAMA COMO DOMICILIO

En los últimos 15 años la realidad latinoamericana ha variado sustancialmente, encontrándonos con mercados de intercambio comercial iguales a los que vemos en Europa y Norteamérica, guardando las obvias proporciones relativas a nuestra cultura y dimensión.

La industria de seguros en general ha cambiado y con ella la panameña. El mercado se ha vuelto pro activo, reaccionando a las necesidades del mundo moderno, donde la identificación, evaluación y transferencia de los riesgos se han convertido en actividades vitales.

Con el paso de los años la tendencia general en materia legal ha sido la de flexibilizar el ordenamiento que regula la actividad aseguradora, sin por ello descuidar el elemento de supervisión que protege los intereses tanto de aseguradores, como de asegurados.

Siguiendo esta línea, y gracias a la iniciativa privada, se inicia un proceso de concertación entre el sector gubernamental y el privado para crear un cuerpo legal que regulara el tema de las cautivas en Panamá, promoviendo las condiciones para el desarrollo de nuestro país como el primer domicilio de aseguradoras cautivas en América Latina.

Después de un amplio período de consulta entre el sector público y la empresa privada, finalmente se presentó a la Asamblea Legislativa un Proyecto de Ley que convertiría a Panamá en el primer país de habla hispana en contar con un ordenamiento sobre la materia de cautivas, al aprobarse la Ley 60 de 29 de julio de 1996, la Ley de Aseguradoras Cautivas.

Para crear el texto de nuestra legislación se tomaron en consideración las tendencias de los domicilios más populares en esta materia, con el fin de entender qué condiciones facilitaban el desarrollo de un país como nicho de cautivas.

Así llegamos a la conclusión de que uno de los principales elementos que contribuyen al nacimiento de un domicilio lo constituye su estabilidad, la cual no puede cimentarse más que en un cuerpo legal claro y una política gubernamental que apoye el desarrollo del territorio como centro de cautivas.

De allí entonces, que el espíritu de la Ley 60, sea el de facilitar la constitución de las cautivas en nuestro país.

Entre las ventajas de nuestro país como un futuro domicilio podemos mencionar:

- Posición geográfica.
- Legislación en idioma español.
- Legislación flexible.
- Estabilidad económica.
- Uso del dólar como moneda de curso legal.
- Centro bancario moderno.
- Acceso a óptimos servicios de auditoría, asesoría financiera, legal y contable.
- Ausencia de controles cambiarios, de repatriación de ganancias y de capital.
- Bajo costo en la habilitación y mantenimiento anual de la cautiva.
- Facilidad de transporte continental e intercontinental.
- Facilidades de alojamiento y servicios.
- Atractivo turístico.

Sólo en los Estados Unidos el desarrollo de los domicilios de cautivas es vertiginoso, con la incorporación de Carolina del Sur, Arizona, y Washington, demostrando que a pesar que el endurecimiento del mercado no ha sido lo riguroso que se esperaba, el cliente se ha vuelto cada vez más sofisticado en cuanto a su necesidad de seguro, encontrando en las cautivas el diseño que se ajusta a su medida.

Panamá reúne todas las características que requiere un domicilio exitoso, posición geográfica, una banca sólida, oferta de servicios financieros, personal capacitado.

Son muchas las razones que convergen para hacer de Panamá un óptimo candidato a convertirse en el domicilio por excelencia en América Latina. Sin embargo, es imperativo que analicemos en primera instancia el marco legal que rige esta materia en nuestro país.

II. La Ley 60 de 29 de julio de 1996.

La Ley de Cautivas pretende ofrecer ventajas además del idioma, para competir con los domicilios ya establecidos, como por ejemplo, requisitos razonables de capital, primas recibidas por la cautiva no gravables, al igual que los dividendos o ganancias de la misma, ya que expresamente se eximen del pago de los impuestos a los ingresos que hayan sido generados fuera del territorio nacional.

Sobre este punto es importante señalar que para utilizar a Panamá como domicilio de aseguradoras cautivas, los bienes asegurados deben ser extranjeros, por lo tanto para el gestor de la cautiva se tratará de un negocio off shore sin ninguna duda.

En el caso panameño, al constituir una cautiva en el exterior, es valedero señalar lo establecido por la reciente reforma fiscal, en lo referente a Negocios Internacionales y el pago de impuestos sobre servicios prestados desde el exterior, la cual señala claramente cuáles actividades quedarán exentas de la regla general de retención del impuesto. Así pues, de acuerdo a lo establecido por la reforma, se beneficiarán de la exclusión del pago de impuestos aquellas empresas que cumplan con las siguientes condiciones:

- Debe tratarse de actividades de negocios “internacionales”;
- Los pagos o remesas que se benefician deben corresponder a operaciones realizadas fuera del territorio nacional;
- Debe tratarse de pagos por bienes o servicios financiados, contratados o ejecutados fuera del territorio en su totalidad.

Así, pues también para los casos en que la cautiva se establezca desde Panamá en un domicilio extranjero, se entenderá dicho negocio como “internacional”, cumpliendo con las premisas anteriores y quedando exento de la retención del impuesto.

III. Constitución de la aseguradora cautiva

Como ya señaláramos, las cautivas son empresas dedicadas exclusivamente a asegurar o reasegurar, desde una oficina situada en Panamá, riesgos extranjeros, particulares o específicos.

La licencia para operar como aseguradora cautiva, puede ser otorgada tanto en Ramos Generales, o Riesgos a Largo Plazo, tal y como lo señala el artículo 1 de la mencionada Ley, que transcribimos a continuación:

Artículo 1.- (...) Esta licencia podrá otorgarse en cualquiera de los siguientes ramos:

1. **Ramo de riesgos a largo plazo.** Para asegurar o reasegurar vida individual, colectiva o de grupo, incluyendo hospitalización, pensiones o rentas vitalicias; y
2. **Ramos Generales.** Para asegurar o reasegurar todos aquellos riesgos no incluidos como riesgos a largo plazo.

Ninguna empresa cautiva podrá iniciar operaciones sin haber sido previamente autorizada por la Superintendencia de Seguros y Reaseguros, y únicamente podrá operar en los ramos para los cuales ha sido autorizada. Una cautiva que ostente una licencia para uno de los dos ramos mencionados, deberá tramitar una autorización para suscribir el resto de los riesgos, si quisiera ampliar su rango de suscripción.

Tal y como los señala el artículo 2 de la Ley, el proceso de obtención de una licencia de cautiva consta de dos etapas:

1. Autorización para constituir la sociedad, en el caso de sociedades panameñas, o para registrar la sociedad en el Registro Público, de tratarse de una sociedad extranjera.

2. Expedición de la licencia de aseguradora cautiva.

III. Autorización para constituir la sociedad

Desarrollando la primera etapa, para la constitución de una cautiva, el artículo 3 de la ley, nos indica la información necesaria que deberá presentar el solicitante, mediante abogado, para la tramitación de la licencia:

1. Razón social de la persona jurídica, la cual no podrá ser igual o similar a otra sociedad registrada en la República de Panamá o a otra asegurada establecida en cualquier otra jurisdicción que no haya otorgado su consentimiento.

2. Dirección de la oficina principal en la República de Panamá. Para

efectos de esta ley, la oficina principal será aquella donde se mantenga la documentación comercial, contable y administrativa de la aseguradora cautiva.

3. Lugar de registro y procedencia de los accionistas principales o de la Casa Matriz.

4. Capital social autorizado y pagado.

5. Nombre del representante residente de la compañía, quien podrá ser

una empresa administradora de aseguradoras cautivas, titular de la licencia establecida en el Capítulo VII de esta Ley, o un residente de la República de Panamá. En este último caso, deberá presentarse la hoja de vida, referencias bancarias y personales, experiencia en materia de seguros o reaseguros y los poderes o facultades con que cuenta dicho representante para administrar la empresa.

La solicitud a la que hacemos referencia, deberá, según lo señala el artículo 4, estar acompañada de los siguientes documentos:

1. En caso de sociedades nuevas, proyecto de pacto social; en caso de

sociedades extranjeras o ya existentes, documento constitutivo con todas sus reformas, de haberlas;

2. Referencias bancarias y personales de los accionistas principales o de la casa matriz;

3. Informe técnico que contenga:

3.1 Ramos de seguros en los que la empresa pretende operar;

3.2 Riesgos particulares que asegurará o reasegurará la empresa;

3.3 Programa de reaseguro, de ser el caso;

4. Cheque certificado a nombre de la Superintendencia por la suma de mil balboas (B/.1,000.00), para sufragar los gastos de investigación del solicitante; y

5. Cualquier otro requisito que establezcan la Ley, los reglamentos o la Superintendencia.

Una vez evaluados los documentos antes mencionados, por parte de la Superintendencia, ésta expedirá una autorización dirigida al Notario Público y al Director General del Registro Público, para que en un término máximo de 90 días se inscriban y protocolicen en el Registro Público los documentos necesarios para la constitución o habilitación de la sociedad, según sea el caso.

Una vez completada la primera fase del trámite, el proponente deberá, en un término de 90 días, presentar la información que mencionamos a

continuación, para que la misma sea evaluada por la Superintendencia y se proceda con la expedición de la licencia.

Así, el artículo 5 requiere la presentación de los siguientes documentos:

1. Memorial de solicitud de licencia por medio de abogado;
2. Copia auténtica del Pacto Social y demás documentos corporativos debidamente inscritos en el Registro Público de la República de Panamá;
3. Certificado expedido por el Registro Público donde conste que la sociedad debidamente inscrita y vigente, el nombre de su representante legal y el monto de su capital autorizado; y
4. Estados financieros de la empresa debidamente auditado por contadores públicos autorizados independientes; o en caso de sociedades nuevas, balance inicial auditado en donde conste el monto del capital pagado. Estos documentos no podrán tener más de tres meses de antigüedad con respecto a la fecha de solicitud de la licencia.

Una vez presentados todos los documentos exigidos, la Superintendencia contará con un período de 30 días para aprobar o desaprobar, mediante resolución motivada, la licencia de aseguradora cautiva.

Si el proponente no cumple con la entrega de los documentos dentro de los 90 días señalados por la Ley, la Superintendencia procederá a solicitar al Director del Registro Público se anote una marginal de cancelación correspondiente a la inscripción de la sociedad. Esta solicitud deberá ser publicada en un diario de circulación nacional por un período de tres días, tal y como lo señala el artículo 7 de la ley.

Aprobada la licencia, la aseguradora cautiva quedará sujeta a la supervisión y fiscalización de la Superintendencia de Seguros, máxima autoridad en materia de seguros en Panamá.

Una vez obtenida su licencia, la cautiva deberá cumplir con ciertas exigencias y estará sujeta a ciertas restricciones, que se esbozan en el Capítulo IV de la Ley, “Obligaciones, Prohibiciones y Limitaciones” que señalaremos a continuación:

Mantener una oficina física en Panamá, debidamente identificada y con personal idóneo para administrar sus operaciones.

Sólo se podrán asegurar o reasegurar los riesgos extranjeros previamente autorizados por la Superintendencia. Si alguna circunstancia afecta las condiciones bajo las cuales se autorizó un riesgo, deberá notificarse a la Superintendencia en un término no mayor a 30

días, a fin de que la misma emita su opinión sobre la viabilidad o no de dicho aseguramiento.

La aseguradora cautiva está obligada a informar a la Superintendencia dentro de los treinta días siguientes a la ocurrencia del hecho de cualquier circunstancia que afecte o modifique sustancialmente la información suministrada al solicitar su licencia.

La cautiva deberá presentar anualmente a la Superintendencia, tal y como lo señala el artículo 21, dentro de los cuatro meses siguientes a la terminación del año fiscal, los siguientes documentos:

1. Informe sobre los riesgos asegurados o reasegurados, según sea el caso, de acuerdo con el formato autorizado por la Superintendencia.
2. Estados financieros debidamente auditados por contadores públicos autorizados independientes, habilitados para operar en la República de Panamá.

La Superintendencia de Seguros está facultada para inspeccionar y examinar los libros de contabilidad, registros, capital, reservas y demás documentos necesarios que le permitan certificar que la cautiva está cumpliendo con las exigencias de la Ley.

III. Capital y Reservas

La Ley 60 en su artículo 8 exige los siguientes montos en materia de capital y reservas, para una empresa dedicada al negocio de cautivas desde Panamá:

Artículo 8.- Toda empresa que desee ejercer desde Panamá negocios al amparo de una licencia de aseguradora cautiva, deberá mantener en todo momento un capital pagado libre de gravámenes, de la siguiente forma:

1. En el caso de que se dedique a ramos generales, el capital social pagado no podrá ser menor de ciento cincuenta mil balboas, (B/150,000.00); y
2. En el caso de que se dedique a ramos de riesgos a largo plazo o ambos ramos, el capital social pagado no podrá ser menor de doscientos cincuenta mil balboas (B/.250,000.00).

El capital pagado deberá consistir en activos libres de gravámenes mantenidos en todo momento en la República de Panamá.

Además del capital que exige el artículo 8, las cautivas dedicadas a los ramos de riesgos a largo plazo, también deberán mantener un margen de solvencia igual al 6% (seis por ciento) de sus reservas matemáticas. Aquellas dedicadas a los ramos generales, deberán mantener una relación no mayor de cinco a uno entre las primas netas retenidas y su patrimonio neto al cierre del período fiscal correspondiente.

A diferencia de otros domicilios, la legislación panameña establece el cálculo del margen de solvencia en términos de porcentajes, y no con límites establecidos, lo cual favorece a la cautiva.

III. Inversiones

El artículo 10 de la Ley de Cautivas, exige que un mínimo del **35% de las reservas** a que se refiere el artículo 9 de la Ley sean invertidas en el país, detallando los rubros en los cuales podrán ser invertidas.

Sin embargo, si el lector consulta la Ley detalladamente, podrá percatarse de que el artículo 9 del que se hace mención, no hace referencia a ningún tipo de reserva. Debemos reconocer que este fue un error de texto, generado por la utilización de la ley de seguros como modelo. Por lo cual es importante dejar claro que la referencia a “las reservas” del artículo 10, se refiere realmente al 35% del capital.

Entre los rubros en los que se podrá invertir dicho treinta y cinco por ciento figuran, entre otros:

➤ Bonos, obligaciones y demás títulos o valores del Estado, o entidades nacionales autónomas, garantizadas por el Estado;

➤ Bonos y cédulas hipotecarias registradas en la Comisión Nacional de Valores;

➤ Bienes raíces urbanos de renta o utilizados por la propia aseguradora, asegurados contra incendio por su valor de reposición;

➤ Préstamos garantizados por bonos o títulos del Estado;

➤ Préstamos sobre bienes inmuebles con garantía de primera hipoteca hasta el 80% del valor de cada bien según avalúo;

➤ Depósitos a plazo fijo y cuentas de ahorro en bancos locales;

Y se deja abierta la puerta para la posterior inclusión de otras inversiones, al incluir un numeral que señala como admisible cualquier otro rubro que señale la Superintendencia de Seguros.

III. Régimen Tributario

Las compañías de seguros cautivas estarán sujetas al pago anual de una Tasa Anual Única de dos mil balboas (B/.2,000.00), en concepto de pago por servicios como análisis financieros, evaluaciones de programas de

seguros, certificaciones, etc. Esta tasa es en adición a la tasa única de sociedades anónimas.

Cómo ya señaláramos anteriormente, toda vez que las primas generadas por la cautiva derivan de negocios *off shore*, es decir no generados dentro de nuestro territorio, sus actividades no causan impuestos en Panamá, así como tampoco sus utilidades que no generarán impuesto sobre la renta.

Dada la importancia, que para efectos tributarios representa el concepto de “*off shore*” estimamos primordial definir qué se entiende por riesgos locales y riesgos extranjeros. Así, el artículo 15 de la ley en cuestión despeja cualquier duda sobre el particular, al señalar:

Artículo 15.- Para efectos de esta Ley, se considerarán riesgos locales, y por lo tanto, no asegurables por aseguradoras cautivas, los siguientes:

1. Los que se relacionen con la existencia o integridad física de personas naturales residentes en Panamá, sea cual fuere su nacionalidad;
2. Los que se relacionen con bienes muebles o inmuebles situados en la República de Panamá, sea cual fuere su descripción y origen;

3. Los que se relacionen con vehículos terrestres, acuáticos o aéreos registrados o matriculados en Panamá, con excepción de las naves de servicio internacional matriculadas en Panamá;
4. Los que se refieren a la responsabilidad civil derivada de daños o perjuicios que se produzcan en Panamá; y
5. El transporte de mercancía cuyo destino sea la República de Panamá.

III. Administrador de Cautivas

La Ley exige que la cautiva mantenga en Panamá, una oficina física con personal idóneo para administrar sus operaciones. Sin embargo, también admite la posibilidad que la cautiva contrate los servicios de un administrador para que realice estos menesteres. Surgiendo así, la figura del Administrador de Aseguradora Cautiva.

Uno de los factores que más influirán en el éxito o fracaso de una cautiva será su administración. Es por ello, que para asegurar la correcta implementación y desarrollo de una cautiva, es preciso asesorarse con un profesional que tenga el conocimiento necesario para administrar dicho complejo negocio y para negociar en el mercado alterno de transferencia de riesgos.

El administrador de la cautiva deberá ser un vehículo de comunicación entre las autoridades del domicilio y el gestor de la cautiva.

Un administrador de cautivas deberá ofrecer asesoría en temas tan diversos como estudios de factibilidad, asesoría en cuanto a la elección de un domicilio, asesoría en cuanto a materia bancaria, legal, fiscal, etc.

Veamos sólo algunos de los servicios que deberá proporcionar un buen administrador de cautivas:

- Asesoramiento sobre el mejor domicilio para establecer la subsidiaria.
- Coordinación del tema legal, fiscal, bancario y de auditoría.
- Presentación de reportes financieros sobre el comportamiento de la cautiva.
- Preparación de información sobre siniestralidad y data sobre los reclamos.
- Asesoría financiera, monitoreando las inversiones.
- Asesoría en cuanto a suscripción de riesgos.
- Análisis de acuerdos de *fronting*.
- Revisión de la estructura básica de la cautiva, como deducibles, niveles de retención, contratos de reaseguro.

Eligiendo los servicios de un administrador experimentado, con los adecuados conocimientos en cuanto a seguros, reaseguros, materias

legales y fiscales, el dueño de una cautiva se asegura óptimos beneficios para la misma.

Para fungir como Administrador de Cautivas, deberá solicitarse una licencia ante la Superintendencia de Seguros, tal y como lo señala el artículo 25 de la Ley:

Artículo 25.- Para poder fungir como administrador de aseguradoras cautivas, las personas interesadas deberán obtener previamente, por intermedio de abogado, una licencia como administrador de aseguradora cautiva, que deberá solicitarse a la Superintendencia.

La solicitud en referencia deberá acompañarse de los siguientes documentos:

1. Proyecto de Pacto Social;
2. Referencias bancarias y personales;
3. Hoja de vida y referencias profesionales que demuestren que el interesado, o el principal ejecutivo de la empresa administradora, de tratarse de una persona jurídica, cuenta con experiencia suficiente en materia de seguros o reaseguros;
4. Haber contratado y mantener vigente la fianza que establece el artículo 27 de la presente Ley;

5. Pagar una tasa anual de quinientos balboas (B/.500.00) a favor de la Superintendencia, por servicios de análisis financieros, certificaciones de reservas y servicios afines.
 6. Cualquier otro requisito que establezca la Ley, los reglamentos o la Superintendencia.
- (...)

Una vez presentados los documentos antes señalados, la Superintendencia emitirá un permiso temporal para que se inscriba la sociedad en el Registro Público.

Posterior a la inscripción, deberá presentarse ante la Superintendencia, dentro de un término de noventa días la copia autenticada del Pacto Social y el Certificado del Registro Público, donde conste la existencia y representación legal de la sociedad.

Los administradores deberán presentar a la Superintendencia, a más tardar cuatro meses después de finalizado el año fiscal, sus Estados Financieros debidamente auditados y el listado de las empresas que administra.

El papel de un Administrador de Cautiva es delicado, debe actuar con diligencia y prudencia, velando por el cumplimiento de las disposiciones

legales vigentes y serán tenidos como responsables por dolo o la suscripción de riesgos que no estuviesen debidamente autorizados por la Superintendencia. De ahí, que su actuación pueda estar sujeta a la aplicación de sanciones. Por ello, el artículo 26 de la Ley 60 les exige la contratación de una fianza a favor del Tesoro Nacional por un monto de B/.100,000.00 con el fin de responder por sus actuaciones en caso de que las mismas sean consideradas negligentes o dolosas.

La fianza requerida podrá constituirse en bonos del Estado, fianzas de compañías de seguros, o mediante garantías bancarias.

Los administradores deberán presentar anualmente a la Superintendencia dentro de los cuatro meses siguientes a la terminación de su año fiscal, sus Estados Financieros debidamente auditados, y el listado de las empresas que administre.

Los costos de administración pueden variar de domicilio en domicilio, y dependiendo del grado de experiencia y los servicios que brinde el administrador. En Panamá, estimamos que los costos de administración inician desde los 15,000 en adelante

III. Sanciones

El Capítulo VIII de la Ley 60, faculta a la Superintendencia de Seguros para establecer sanciones a las aseguradoras cautivas o sus administradores, que incumplan con las disposiciones de la Ley 60. Las sanciones oscilarán entre B/.1,000.00 y B/.25,000.00 dependiendo de la gravedad de la falta.

Para el establecimiento de las sanciones, la Superintendencia deberá cumplir con el procedimiento administrativo señalado en el artículo 40, que establece los formalismos, los períodos probatorios y los recursos aplicables en esta materia.

El artículo 32 por su parte autoriza a la Superintendencia a clausurar las actividades de una empresa que se dedique a las actividades reguladas por esta ley, sin la previa autorización y obtención de la licencia. Así mismo, la Superintendencia está facultada para ordenar la intervención de tal empresa.

III. Liquidación

Si la empresa cautiva decide voluntariamente cesar sus operaciones, la Superintendencia tendrá la facultad, dependiendo de los riesgos asegurados o reasegurados, de nombrar un interventor durante el período que dure la liquidación, con el fin de salvaguardar los intereses de los asegurados. (33)

Llegado el caso en que la Superintendencia designe un interventor, éste ejercerá privativamente el control de la empresa intervenida hasta que termine la intervención.

El artículo 35 señala algunas de las facultades que se les otorgan a los interventores:

1. Emplear el personal auxiliar necesario y remover o destituir aquellos administradores, funcionarios o empleados cuya actuación dolosa o negligente haya contribuido a la causa de la intervención.
2. Otorgar documentos y atender correspondencia.
3. Iniciar, defender y proseguir acciones judiciales, administrativas o de arbitraje en conjunto con la Superintendencia.
4. Recomendarle a la Superintendencia la devolución de la administración y control de la empresa a sus directores, socios o

administradores, según sea el caso, o la liquidación de ésta al finalizar la intervención.

Previa solicitud motivada de los interventores hecha en el transcurso de la intervención, la Superintendencia podrá ampliar las facultades originalmente concedidas para propósitos determinados.

Los interventores deberán ser siempre personas con un mínimo de 5 años de experiencia administrativa en el negocio de seguros o de reaseguros. De ser más de dos interventores, sus decisiones se tomarán por mayoría de votos.

Durante la intervención, no procederá ninguna solicitud de quiebra o de liquidación forzosa de la empresa, se suspenderá la prescripción de los créditos y deudas de la misma, así como también cualesquiera acciones en su contra o de ejecución de sus bienes con respecto a obligaciones adquiridas con anterioridad a la intervención. Tampoco podrá pagarse ninguna deuda adquirida por la empresa antes de la intervención sin la previa autorización de la Superintendencia. Mientras dure este período, ningún bien de la empresa podrá ser secuestrado o embargado, tal y como lo señala el artículo 38 de la Ley.

Todos los costos que genere la intervención, correrán por cuenta de la empresa.

III. Cancelación

De acuerdo al artículo 34 la Superintendencia podrá cancelar las licencias otorgadas bajo esta ley, por las siguientes causales:

1. Cuando cesen sus actividades por disolución, liquidación forzosa o quiebra.
2. Cuando no inicien operaciones dentro de los seis meses siguientes al otorgamiento de la licencia respectiva.
3. Cuando se aseguren o reaseguren riesgos locales o riesgos no autorizados.
4. Cuando se hayan incurrido en falsedad o se haya suministrado información que no sea real al momento de solicitar la licencia o después de otorgada ésta.
5. Cuando las actividades se desarrollen en detrimento de intereses de terceros, incluyendo acreedores, asegurados o reasegurados, o se afecte el interés público.

En los casos señalados en los numerales 3,4 y 5, la Superintendencia, previa intervención de la empresa cuando esto proceda para proteger los intereses de terceros, podrá otorgar un período de diez días hábiles para

que la empresa en cuestión subsane la irregularidad, siempre que la falta así lo justifique.

Una vez ejecutoriada una resolución que ordena la cancelación de una licencia, la Superintendencia solicitará al tribunal competente la declaratoria de quiebra o liquidación forzosa de la sociedad, según proceda. Los liquidadores o el curador de la quiebra serán nombrados de una terna propuesta por la Superintendencia.

III. Difusión

Analizada la Ley de Cautivas nos damos cuenta que estamos frente a un texto legal equilibrado. Por un lado mantiene las exigencias imprescindibles para garantizar un domicilio seguro tanto financiera, como técnicamente, pero a la vez permite la operación del mercado de cautivas sin rigorismos y excesiva fiscalización que desaliente la inversión extranjera.

Siendo el primer texto legal en idioma español, Panamá se erige como el domicilio natural del mercado latino, que en materia de seguros crece sostenidamente,

Sin embargo, como decíamos anteriormente el posicionamiento de un país como domicilio de aseguradoras cautivas descansa principalmente en la seguridad jurídica que se transmita a los inversionistas, en la imagen que se exporte a nivel internacional del país en cuestión.

La Ley ha sido sancionada, pero esto es sólo el comienzo de una ardua labor de difusión, y mercadeo. Sí, mercadeo, porque lo que se impone ahora tanto a nivel gubernamental, como privado, es la venta de nuestra imagen como un paraíso de seguros, como un sitio apto para la inversión que despierte el interés de los mercados internacionales.

Un administrador de riesgos evaluará la legislación de cautivas, el tema fiscal, la infraestructura, la logística, para determinar si un domicilio es conveniente o no, pero hay más. La mayoría de los domicilios exitosos mercadean sus países como ***“paraísos de cautivas”***, entendiendo como paraíso todo lo relacionado con el país, no sólo en materia de seguros, sino también como destino turístico.

Es aquí donde surge la necesidad de integrar los esfuerzos para la exportación de nuestra imagen, ya no sólo entre el gobierno y la empresa privada, sino también a lo interno del sector público, entre el área financiera y la turística.

Los pasos se han dado para posicionar a nuestro país dentro del tan apetecible mercado alternativos de seguros, que sólo en materia de cautivas representa billones de dólares al año, sin embargo, la Ley es sólo un cuerpo legal que requiere ahora de un esfuerzo conjunto entre la industria aseguradora y el gobierno nacional para que cobre vida, y permita que nuestro país se desarrolle dentro de un segmento financiero que puede contribuir al posicionamiento de Panamá como una de las primeras opciones dentro del mercado de seguros en el mundo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- ❖ Las aseguradoras cautivas son alternativas de aseguramiento, que ofrecen ventajas estructurales para el gestor.
- ❖ Las cautivas deben ser utilizadas como parte de una estrategia de administración de riesgos, permitiendo el diseño de planes o programas de aseguramiento acordes con las necesidades de su creador.
- ❖ Entre las principales razones para formar una cautiva podemos mencionar, coberturas más amplias, regulaciones más flexibles, acceso directo al mercado de reaseguro, ventajas fiscales, entre otras.
- ❖ El nacimiento de una cautiva surge sobre todo por la facilidad con la que pueden responder a las cambiantes necesidades de su propuesto gestor.
- ❖ Los beneficios fiscales que ofrece una cautiva constituye una de sus ventajas, y no así su única razón de existir.
- ❖ Una cautiva podrá funcionar como aseguradora o reaseguradora, dependiendo de la legislación existente en el lugar donde se origina el riesgo.
- ❖ Un análisis del mercado de cautivas a nivel internacional nos indica que el rol de las mismas continuará en aumento y expansión en el futuro.

- ❖ La disminución de las barreras comerciales, la flexibilización de las legislaciones de seguros y la privatización de innumerables entidades estatales, parecen brindar las condiciones adecuadas para el florecimiento de la industria de cautivas en América Latina.³⁰

- ❖ En América Latina el concepto de gerencia de riesgos es todavía poco utilizado.

- ❖ La elección de un domicilio implica un análisis sobre las ventajas y facilidades que el mismo ofrece en términos de satisfacción de las necesidades y alcance de los objetivos del gestor.

- ❖ Es imperativo contar con el asesoramiento técnico idóneo para el manejo de la cautiva; de allí la importancia del Administrador de Cautivas.

- ❖ Panamá cuenta con diversos factores, como posición geográfica, estabilidad gubernamental, recurso humano capacitado, el centro bancario, facilidades turísticas, entre otras, que lo convierten en una opción atractiva, en cuanto a domicilios se refiere.

- ❖ La Ley 60 de 29 de julio de 1996, por ser la primera legislación en idioma español en tratar la materia de cautivas, brinda a Panamá una ventaja comparativa, sobre todo en lo que al mercado latinoamericano se refiere.

- ❖ Nuestra Ley de Cautivas ofrece un marco legal flexible en cuanto a capital exigido, requisitos de constitución, procedimiento para obtener la licencia, etc.

³⁰ Costaragos, Stavros. Insurance International. Septiembre / octubre. 1997. Revista bimensual. Londres, 1997. Página 32.

- ❖ El desarrollo de nuestro país como domicilio de cautivas puede activar un nuevo sector económico, que hasta ahora no está siendo explotado.
- ❖ El desarrollo de nuestro país como domicilio exige en primer lugar la difusión de nuestra Ley a lo interno de nuestro país, para divulgar las ventajas que ofrecemos.
- ❖ La promoción de Panamá como domicilio de cautivas requiere de una campaña a lo externo de nuestras fronteras que promocióne nuestro territorio, como centro económico, y como destino turístico.
- ❖ La empresa privada juega un papel preponderante en cuanto a la promoción de Panamá al exterior se refiere, sin embargo no es una labor que pueda realizar unilateralmente.
- ❖ Que Panamá logre situarse como el primer domicilio a nivel latinoamericano será el resultado de una labor conjunta gobierno, empresa privada, que a la fecha no se ha cumplido a cabalidad.

RECOMENDACIONES

- ❖ Implementar una estrategia para la divulgación interna de nuestra ley, dirigida hacia la industria aseguradora, pero no limitada a ella, incluyendo también al sector legal y financiero de nuestro país, con el fin de dar a conocer nuestro potencial, y ganar el interés de dichos sectores para la promoción individual de nuestro territorio.
- ❖ Desarrollo de una campaña internacional que promueva nuestro país en los principales foros de seguros a nivel internacional.
- ❖ Participación más activa del gobierno como principal promotor de Panamá y nuestra Ley, pues sólo el respaldo del sector gubernamental puede brindar la imagen de solidez y seguridad jurídica necesaria para la captación de clientes internacionales.
- ❖ Elaboración de planes para el desarrollo de nuestras ventajas comparativas.
- ❖ Promoción del país a nivel turístico, pues se ha demostrado que este factor ha influido sustancialmente en el éxito de los domicilios más populares en la actualidad.
- ❖ Concentrar nuestros esfuerzos primeramente en Latinoamérica, explotando así nuestras coincidencias de lenguaje e idiosincrasia.
- ❖ Una vez afianzado nuestro país como un domicilio competitivo en Latinoamérica, explorar otros mercados como Asia, Europa y Norteamérica.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

HAMPTON, JOHN J. Essentials of Risk Management. American Management Association. New York. 1993. Pp. 276.

Captive Insurance Company Glossary - Tillinghast -Towers & Perrin

PANFLETOS / BROCHURES

10 Questions to ask before choosing a Rent-a-Captive. Commonwealth Risk, Philadelphia.

7th World Captive (Alternative Risk Financing Forum) Noviembre 16 - 19 de 1997.

Captive Insurance Company Reports - Mayo 1997

Captive Insurance Company Reports - Marzo 1999

Captive Insurance Company Reports - Octubre 1998.

Captive Insurance Company Reports - Suplemento Especial - 1998

Guide to the Bermuda Insurance Market 1997 - Appleby, Spurling & Kempe. Barristers & Attorneys, Cedar House, Cedar Ave. Hamilton HM EX, Bermuda.

Aon Insurance Managers - Captive Insurance and Reinsurance Solutions.

Skandia SINSER - Global Captive Services

Captive Insurance in Bermuda - Marketing Committee of Bermuda's Insurance Advisory Committee

Global Insurance Management - SINSER

Willis Coroon Managment (Gibraltar) Limited.

Captive Insurance Company Report – Tillinghast – Towers Perrin. Risk Management Publications. Stamford Connecticut. Mayo 1997.

REVISTAS

Rolin, Gary. The changing face of captives. Revista Mensual, International Risk Management. Septiembre, 1997. Emap Business Communications, Londres, Inglaterra. Página 28.

Mercado Asegurador. Edición Especial. Revista Mensual, Ediseg, Buenos Aires, Argentina. 1996. Página 10.

Captives & Captive Locations. A research report. Co publicado por Sedwick Management Services, Aon Risk Services (Bermuda), International Risk Services Ltd.

Latin America 1997 - Insurance and Reinsurance Markets Co-publicado por Coopers & Lybrands, Sedwick y Swiss Re.

Cosmoseguros - Año 1996, No. 61

Cosmoseguros - Año 1996, No. 62

Global Captive Locations Guide 1998 Co-publicado por el Gobierno de Barbados, el Gobierno de Hong Kong y el Estado de New Jersey.

Risk Managment - Suplemento de Marzo de 1997 - Risk Managment Society Publishing Inc., Third Avenue, New York.

BARBADOS Captive Insurance - Coopers & Lybrands 1997.

AON World, Spring 1999, Volumen 2, Número 2.

LEYES

Ley 60 de 29 de julio de 1996.

INERNET

www.captive.com

www.ambest.com

www.theroyalgazette.com

www.captiveinsurancecompanies.com

www.offshoreinsurance.com

