

*“El Seguro es una importante vía de transferencia de riesgo que protege el patrimonio nacional, sus bienes y sus responsabilidades. A la vez que libera, al presupuesto y a las propias empresas de tener que destinar fondos para enfrentar eventuales pérdidas. Es decir, el Seguro se convierte en un gasto presupuestable por el hecho de comprar garantía y protección a futuro.”*

## El Seguro, garante del desarrollo económico

José Carlos Mejjides Alfonso,  
director general de  
ESICUBA.



● GILDA FARIÑAS RODRÍGUEZ

**PARA JOSÉ CARLOS MEJVIDES ALFONSO**, director general de Seguros Internacionales de Cuba, S.A. (ESICUBA), 2017 califica como un año de “importante sobrecumplimiento”, debido a los ingresos por Primas de Seguros y por Ventas Netas, aunque la naturaleza y sus eventos de gran severidad se encargaron de definir el resultado final.

Al comentar los logros y afectaciones registradas al cierre de ese período, el directivo refiere que fue una etapa marcada por el hecho histórico de llegar a recaudar 135 millones de pesos por concepto de Primas (15 millones más que en años anteriores). Mientras tanto las Ventas Netas ascendieron a 108 millones (unos 10 o 12 más). Sin embargo, el impacto devastador del huracán *Irma* desajustó, en un abrir y cerrar de ojos, el cierre del año planificado.

“Las cuantiosas pérdidas provocadas por el huracán en numerosas instalaciones aseguradas por nuestra empresa, principalmente en el sector turístico, trajo como consecuencia que tuviéramos que enfrentar

daños por unos 300 millones de pesos. No obstante, nuestra empresa obtuvo utilidades superiores a los tres millones de pesos, aunque quedaran por debajo de lo esperado. Como es propio de la actividad aseguradora, siempre trabajamos con la certeza de que los resultados finales pueden estar sujetos a la ocurrencia de eventos naturales, incluso, extremos”.

Aun así, José Carlos ilustra la magnitud de las afectaciones del evento hidrometeorológico con el dato de que estas superan, en cinco o seis veces, la severidad de las ocurridas históricamente en el período de un año, a los clientes y riesgos asegurados por ESICUBA a lo largo de sus más de cinco décadas de fundada.

*“No obstante, en la elevada cifra de las afectaciones a nuestros clientes, se evidencia nuevamente la poca penetración que aún tiene el Seguro en Cuba. De hecho, solo el cinco por ciento del total de los daños ocasionados por el Irma a nuestro país se encuentran cubierto por el Seguro, ya sea nuestro o de la Esen (empresa que está más enfocada hacia los Seguros para la agricultura, los autos...).”*

En tal sentido, Mejjides Alfonso recuerda que en los 15 días siguientes al paso del huracán, realizaron “pagos a cuenta” al sector del turismo por un valor de 33 millones de CUC con el objetivo de que las instalaciones afectadas pudieran recuperarse con la mayor prontitud ante la inminencia del inicio de la temporada alta.

“A finales de año realizamos otros pagos indemnizatorios para que pudieran recuperarse nuestros clientes. Ya en lo que va de 2018, y antes que concluya el primer semestre, debemos tener ajustadas e indemnizadas las pérdidas que estén cubiertas”.

Abogado de profesión, el máximo directivo de ESICUBA, señala que “uno de los grandes retos que tiene la empresa, de manera inmediata, es precisamente dar solución al alto nivel de pérdidas sufridas por sus asegurados”.

Un desafío que une hilos con la necesidad de atraer nuevos clientes de la industria nacional, tanto las pequeñas, medianas, como grandes empresas, las cuales apenas tienen presencia en su cartera de clientes.

“No solo porque el país lo precisa, reconoce José Carlos, sino porque el Seguro es una importante vía de transferencia de riesgo que protege el patrimonio nacional, sus bienes y sus responsabilidades. A la vez que libera, al presupuesto y a las propias empresas de tener que destinar fondos para enfrentar eventuales pérdidas. Es decir, el Seguro se convierte en un gasto presupuestable por el hecho de comprar garantía y protección a futuro.”

Alerta el funcionario acerca del efecto contrario que tendría para las entidades, el asumir una posición de no transferencia de riesgos. Pues, en tanto se ahorra el gasto de una Póliza de Seguro (que nunca es alto), luego de acontecer alguna eventualidad la empresa deberá recurrir a sus propios fondos para cubrir una pérdida cuya magnitud siempre es incierta.

Algo muy diferente, resalta Mejjides, sucede con los proyectos de inversión extranjera. Estos, en su totalidad, están en nuestra cartera de clientes; en primer lugar, porque la propia Ley de Inversión Extranjera exige que para poder iniciar operaciones en el país, tienen que asegurar sus bienes y responsabilidades.

### De logros, proyectos y otros desafíos

Al margen de los contratiempos climatológicos vividos, los resultados evaluados por ESICUBA durante 2017, reportan cifras gratificantes. Al decir de su director, una buena parte de ellas gracias a los Ingresos de Primas que constituyen Exportaciones, captadas en el Mercado Internacional o a entidades extranjeras que operan en nuestro país y al Recobro derivado, justamente, del huracán *Irma* a través de los reaseguradores, fundamentalmente europeos, que la respaldan.

“Alcanzamos más de 59 millones de dólares de exportaciones. Este año 2018 y también por la incidencia del Recobro por el *Irma*, tenemos más de 132 millones de exportaciones planificadas.”

Sin dejar de reconocer las fisuras que faltan por corregir en ESICUBA, José Carlos Mejjides advierte que el primer desafío que tiene por delante la empresa es expandir en Cuba la necesidad del Seguro, como instrumento de garantía real para las personas jurídicas y naturales.

“En tal sentido, el pasado año elaboramos los primeros productos de Seguros para el sector no estatal, un área que estamos fortaleciendo para satisfacer los requerimientos de ese ámbito laboral que incluye las Cooperativas No Agropecuarias y los trabajadores por cuenta propia. Todo ello sin descuidar nuestro interés de que la pequeña, mediana y gran industria nacional, cuenten con una mayor cobertura de Seguros”.

Algo similar ocurre con el propósito de “diversificarnos más en los Seguros personales referidos a los viajes de turismo o de gastos médicos que se brindan a los extranjeros residentes en el país y becarios, sobre todo, estudiantes de medicina”.

Las actuales estrategias de expansión de la compañía que lidera Mejjides Alfonso, incluyen, entre otros objetivos, “obtener un mayor rendimiento financiero de los fondos con que dispone ESICUBA, desarrollar mecanismos de mercado que nos permitan identificar, de manera adecuada, sus requerimientos. O sea, el tema del Seguro exige mucha responsabilidad a la hora de comercializarlo y promocionarlo, debido al escaso conocimiento que de este, tiene la población”.

Por primera vez, y en materia directa con la inversión extranjera, el pasado año, en la cartera de oportunidades 2017-2018, presentada por el Ministerio de Comercio Exterior (Mincex), en la Feria Internacional de La Habana, se incluyeron dos opciones de negocios para el sector de los Seguros, según el directivo.

“Uno relacionado, directamente, con la búsqueda o protección para crear una empresa mixta de Seguros de créditos en la que estaría asociada ESICUBA; y otra destinada a Seguros de vida, cuya asociación sería con la Esen”.

De igual forma, José Carlos considera imprescindible, “lograr una mayor inserción en los proyectos constructivos del país, pues hoy esa proyección está muy presente en la construcción de hoteles, pero no en la dinámica de los otros sectores económicos. Igualmente estamos asegurando todos los proyectos que se desarrollan en la Zona Especial de Desarrollo Mariel”.

Preguntado por los anhelos que, en lo personal, diseña para ESICUBA como empresa de servicio que es, su Director General confiesa que sus aspiraciones apuntan a “consolidar el capital humano que, además, tiene que estar muy comprometido con la Aseguradora”.

Precisa que, “la actividad de Seguros no se estudia en ningún nivel educacional ni centro de enseñanza cubano. Al mismo tiempo, nuestro personal tiene muy diversas formaciones profesionales, requiere de una constante capacitación que llevamos a cabo en la propia entidad”.

Desde su punto de vista, José Carlos Mejjides considera “que no existe desarrollo económico, y en el caso de Cuba, ni actualización del modelo económico, sin el Seguro. Porque este resulta circunstancial a ese proceso, al estar presente en todos los sectores estratégicos del país, como el intercambio comercial, el turismo, la producción de alimentos, de medicamentos, en las fuentes de energía renovables, en la construcción, etc. El Seguro representa una garantía para los distintos actores de los procesos productivos y de servicios”.