

ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS ESPAÑOLAS DE SEGUROS EN EL SIGLO XX¹, José Luis García Ruiz (Universidad Complutense de Madrid) y Leonardo Caruana (Universidad San Pablo-CEU)

Resumen

El desarrollo del sector asegurador en España ha sido muy lento. Al filo de la Guerra Civil (1936), el coeficiente de primas a renta nacional rondaba el 1 por 100. Las compañías extranjeras representaban un tercio del mercado de seguro directo. Pero la compañía líder, La Unión y El Fénix Español, era de propiedad española y funcionaba como una auténtica multinacional con una fuerte presencia en Francia. Durante el Franquismo (1939-1975), las primas crecieron muy lentamente. El papel de las compañías extranjeras se redujo drásticamente y las compañías nacionales fueron incapaces de introducirse en los mercados foráneos. La entrada de España en la hoy Unión Europea en 1986 desencadenó un proceso de crisis y reorganización. La mayor parte de las compañías aseguradoras terminaron controladas por bancos o por multinacionales de otros países. Pero, de nuevo, el líder, Mapfre, fue una compañía española capaz de crear una red de filiales en el exterior. En este trabajo ofrecemos una comparación entre las estrategias seguidas por La Unión y El Fénix y Mapfre para hacerse con el liderazgo a través de la internacionalización.

Introducción

A principios del decenio de 1990, un estudio de la Transnational Corporations and Management Division de Naciones Unidas (United Nations, 1993) advertía que de 133 países del mundo, sólo 7 permitían operar con completa libertad a las compañías extranjeras de seguros; por el contrario, hasta 35 tenían prohibida la actividad de esas empresas. El seguro aparecía muchos menos internacionalizado en Vida que en los ramos de No Vida: con datos de mediados de los años 80, a nivel mundial, el porcentaje de primas recaudadas por sucursales extranjeras, rondaba el 4 por 100 en Vida y el 9 por 100 en No Vida. Además, sólo un 4 por 100 del volumen total de primas por seguro directo y reaseguro en No Vida era contratado en operaciones transfronterizas.

El estudio de Naciones Unidas apuntaba que el bajo nivel de transacciones internacionales relacionadas con seguros era debido, principalmente, a dos razones: 1) la existencia de problemas, especialmente en Vida, para operar eficientemente en mercados muy específicos, que requieren una gran atención personal y un trabajo muy intensivo en mano de obra; y 2) las restricciones planteadas por las regulaciones locales

¹ Versiones preliminares de este trabajo se han presentado en el Academic Symposium on “Internationalisation and Globalisation of the Insurance Industry in the Nineteenth and Twentieth Centuries”, celebrado en el Centre for Global Dialogue, de Swiss Re, Zúrich, 9 y 10 de octubre de 2006 (actas publicadas en García Ruiz y Caruana, 2007); en el congreso anual de la European Business History Association, celebrado en Ginebra entre el 13 y el 15 de septiembre de 2007; y en el seminario “La internacionalización de la empresa española en perspectiva histórica” (Madrid, ICEI, 31 de enero y 1 de febrero de 2008), organizado por Eugenio Torres y Núria Puig como encuentro preparatorio de la sesión B5 del IX Congreso de la AEHE.

que favorecen a las compañías nacionales. Sin embargo, los expertos eran optimistas de cara al futuro, pues los desarrollos en las tecnologías de la información y de la comunicación estaban resolviendo el primer problema y el progreso de los acuerdos bilaterales y multilaterales hacían mucho por reducir la importancia del segundo.

Hay consenso en señalar que el reaseguro ha sido el ramo menos sujeto a restricciones regulatorias internacionales, tanto en Vida como en No Vida. Los gobiernos han comprendido que las compañías nacionales tienen mucho que ganar intercambiando sus excedentes de riesgo con otras compañías en el mercado mundial. En el siglo XIX, Londres se convirtió en el centro del reaseguro mundial, gracias a que allí operaban los principales intermediarios especializados en crear redes que interconectaban a compañías del mundo entero. Tras la Segunda Guerra Mundial, compañías de Estados Unidos, Alemania (vg. Munich Re) y Suiza (vg. Swiss Re) alcanzaron gran éxito especializándose en el reaseguro internacional. De acuerdo con el estudio de Naciones Unidas citado más arriba, entre 1962 y 1983, la participación de entidades extranjeras en el reaseguro mundial, bien a través de sucursales o de operaciones transfronterizas, saltó del 26 al 41 por 100, y luego se mantuvo en esos elevados niveles (sobre la situación actual, véase Holzheu y Lechner, 2007).

La abundante literatura sobre la inversión multinacional nos dice que ésta empezó por buscar materias primas en los países menos desarrollados. Sólo después de la Segunda Guerra Mundial el panorama se hizo más complejo, cuando las empresas norteamericanas realizaron numerosas inversiones directas en el exterior dentro del sector manufacturero. En torno a 1960, surgieron los primeros trabajos que se preguntaron por las razones de un fenómeno que empezaba a alcanzar una escala considerable. Stephen Hymer fue el primero en introducir factores institucionales en el estudio de la inversión multinacional (Hymer, 1976). Otros pioneros destacados fueron Vernon (1966) y Caves (1971). Para Vernon, la inversión multinacional podía ser una forma de alargar el ciclo de vida de los productos; por su parte, Caves introdujo la relevancia en el proceso de los “activos intangibles” (tecnología, conocimiento) que poseían como ventaja indiscutible las empresas de los países desarrollados.

Al margen de la economía ortodoxa, durante los años sesenta y setenta proliferaron los análisis marxistas y de la “Escuela de la Dependencia”, que insistieron en presentar la multinacionalización como una fase superior de la explotación de los países pobres por parte de los ricos. Más interesantes parecen los trabajos que se hacían preguntas como: ¿por qué las empresas desean realizar actividades de inversión directa en países extranjeros cuando pueden vender los productos en esos países o transferir la tecnología para que empresas locales lo hagan? Buckley y Casson (1976) introdujeron los costes de transacción como respuesta, y Cantwell (1989) insistió en la importancia de corregir los fallos de mercado asociados a la tecnología. Como resume Durán Herrera (2005a, p. 21), “la empresa multinacional organizará actividades desarrolladas en diferentes países si es más eficiente que el mercado y si los beneficios de internalizar son superiores a los costes que ello conlleva”.

Pero el modelo explicativo más conocido sobre la inversión multinacional procede de John Dunning (1988), y su autor lo llamó el “paradigma ecléctico”. Para Dunning, la multinacionalización tendrá lugar cuando haya: 1) ventajas competitivas en el inversor con respecto al país de destino (“*ownership advantages*”); 2) ventajas de localización (“*location advantages*”), esto es, que el país receptor se preocupe de ofrecer al inversor lo que éste precisa; y 3) ventajas de “internalización”

(“*internalisation advantages*”), es decir, que resulte más rentable realizar la inversión transfronteriza que exportar los productos o ceder la tecnología usando los mecanismos de mercado. Uniendo las iniciales en inglés se habla de una combinación de factores OLI que posibilita la existencia de la inversión exterior.

A la luz de estas consideraciones teóricas, en este trabajo intentaremos ofrecer información sobre cómo ha sido el proceso de internacionalización y multinacionalización del sector de seguros en España. Lo haremos a partir del momento en que se instaura la dictadura del general Franco, como resultado de una guerra civil que asoló el país entre 1936 y 1939. Hay que decir que antes del decenio de 1930, el sector de seguros en España tuvo un tamaño muy reducido, inferior al 1 por 100 del PIB. En nuestro análisis distinguiremos dos períodos: el correspondiente al franquismo, que se prolongó hasta la muerte del dictador en 1975, y el que comenzó con la restauración de la democracia, que permitió el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea (CEE) y la participación plena del país en los procesos de la globalización.

Los seguros y Franco (1939-1975): de la autarquía a una moderada apertura

La fase autárquica (1939-1958)

En abril de 1939, el ejército del general Franco se declaró ganador de la Guerra Civil. Empezó entonces la construcción de un Nuevo Estado autoritario, que en economía se decantó por un modelo nacionalista e intervencionista (Tortella, 1998; Barciela y otros, 2001). Con este modelo, el régimen de Franco pretendía enfrentarse al atraso secular de España, desconociendo los esfuerzos que se habían hecho en las últimas décadas para la modernización económica y social del país. En el Cuadro 1 se da cuenta del progreso alcanzado en el sector de seguros, a pesar de que existen distintas estimaciones, incluso en las fuentes oficiales. La revisión que hizo la Dirección General de Seguros en 1953 tiende a rebajar las cifras de seguro directo del *Boletín Oficial de Seguros*, en las que se han basado las otras estimaciones. Pero en todos los casos el progreso es evidente: en 1935 se superaba con claridad el 1 por 100 del PIB p.m. de Prados de la Escosura (2003), por lo que se había alcanzado lo que suele aceptarse como nivel inicial del *take-off* del seguro (Wasow y Hill, eds., 1986; Cummins y Venard, eds., 2007).

CUADRO 1. La evolución del seguro directo en España, 1910-1950 (millones de pesetas y %)

	Primas I (INE)	Primas II (Rubio y otros)	% Vida (Rubio y otros)	Primas III (Frax y Matilla)	% Vida (Pons)	Primas IV (DGS)	% Vida (DGS)
1910	59,4	59,2	39,7	59,5	n.d.	59,5	n.d.
1915	76,7	76,7	33,0	76,6	33,0	67,2	37,6
1920	133,9	133,6	28,3	132,8	28,5	126,5	29,9
1925	209,8	210,0	23,2	210,0	23,2	189,8	25,7
1930	301,3	308,6	26,1	308,6	26,1	288,0	28,0
1935	385,4	385,4	27,3	n.d.	26,7	400,7	26,5
1942	997,9	1,067,2	19,6	n.d.	23,07 (*)	922,7	22,7
1945	1,169,1	1,233,7	25,1	n.d.	n.d.	1,170,2	26,9
1950	2,285,6	2,571,5	19,4	n.d.	n.d.	2,402,4	20,8

Notas: (*) Es 1940. Primas I son primas “recaudadas”; Primas II son primas “emitidas”; Primas III son primas “declaradas” y Primas IV son primas “recaudadas”. El porcentaje de Vida de J. Pons se coloca al lado de la serie de E. Frax y M.J. Matilla pues la fuente es la misma en ambos casos (el *Boletín Oficial de Seguros*). Sin embargo, Pons advierte que la suma de las primas desglosadas no coincide siempre en la fuente con el total, que es lo que ofrecen Frax y Matilla. **Fuentes:** Primas I, en *Anuario Estadístico de España*, del Instituto Nacional de Estadística (para 1930, en el volumen de ese año, se dio la cifra de 307,90 millones, pero se corrigió a 301,30 al año siguiente); Primas II en Rubio y otros (1977); Primas III, en Frax y Matilla (1996); Primas IV, en la *Memoria* de la Dirección General de Seguros publicada en 1953, que contiene una revisión de las series históricas. Para el segundo porcentaje que se ofrece de Vida, Pons (2002).

Frax y Matilla (1998) han insistido en la pujanza del seguro español tras la Primera Guerra Mundial. Llama la atención que todas las estimaciones coinciden en la pérdida de importancia del ramo de Vida, lo que se debe tanto al desarrollo de nuevos ramos como a las tensiones inflacionistas persistentes. El estudio más detallado del desglose por ramos, que es el de Pons (2002), nos dice que en 1912 la suma de Vida y modalidades afines como Tontinas y Chatelusianas representaba el 52,04 por 100 del total de primas recaudadas, cifra que caería al 43,7 por 100 en 1920 —cuando todavía no se contabilizaba el ramo de Transporte— y al 32,01 por 100 en 1935. Para explicar la enorme importancia del seguro de Vida en esta fase inicial del mercado de seguros en España, conviene tener en cuenta que la demanda de seguros estaba muy concentrada en las clases sociales privilegiadas.

Durante la Dictadura de Primo de Rivera (1923-1930), las compañías españolas intensificaron su actividad bajo el paraguas nacionalista del régimen. Así se explica que, en 1930, las compañías españolas ya controlasen las dos terceras partes del negocio del seguro directo en España (Cuadro 2). El enfrentamiento entre compañías españolas y extranjeras se plasmó en la creación de dos organizaciones patronales separadas: la Agrupación Española de Compañías Extranjeras de Seguros (1926) y la Federación de Compañías Españolas de Seguros (1928), para entidades “verdaderamente españolas”. Esta última patronal se vio limitada en su desarrollo por la falta de modelo asegurador propio. Baste decir que su presidente, Fermín Rosillo, había aprendido a desenvolverse en el ramo de Vida gracias a su relación con una compañía norteamericana, The Equitable Life, que fue importante en España hasta los años de la Primera Guerra Mundial (Pons, 2005 y 2007). En la práctica, las relaciones entre las dos patronales resultó fluida, como lo prueba su implicación conjunta en acuerdos oligopolísticos (Pons, 2003).

CUADRO 2. Porcentaje del negocio del seguro directo desarrollado por las entidades españolas, 1910-1954

	%		%
1910	60,88	1934	65,41
1915	61,63	1942	79,90
1920	61,83	1945	81,93
1925	64,63	1950	83,90
1930	66,07	1954	85,35

Nota: Después de 1954, las cifras de las publicaciones del Sindicato Nacional de Seguros sitúan el porcentaje en 88,56 para 1960, iniciando su caída en los años 60, que fueron de progresiva integración de España en el orden económico internacional: 87,78 en 1965 y 85,40 en 1969. **Fuentes:** Cálculo basado en datos de Frax y Matilla (1996) hasta 1934, continuando con las *Memorias* de la Dirección General de Seguros.

La nacionalización del negocio asegurador avanzó rápidamente durante los años bélicos y el primer franquismo, aunque no afectó a la naturaleza del capital social. Nunca hubo verdaderas pretensiones de estatización de las compañías privadas, como sí ocurrió con la banca, un sector financiero mucho más poderoso. Es más, las autoridades franquistas tendieron a defender a las compañías de capital alemán cuando éstas, entre 1945 y 1952, se vieron sometidas a un proceso de asalto por parte de otras radicadas en países que lucharon contra Hitler, en el marco del “programa Safehaven” aprobado en la Conferencia de Bretton Woods de 1944 (Frax y Matilla, 2006). El Nuevo Estado se limitó a exigir cooperación de las entidades de seguro en la reconstrucción posbélica (Feldman, 2003) y potenciar los seguros sociales frente a los seguros públicos, creando el seguro de Enfermedad en 1942 e introduciendo numerosos subsidios familiares desde 1938.

Durante los años de la autarquía, España acusó una extraordinaria falta de divisas. Una orden ministerial de 22 de octubre de 1942 y un decreto de 29 de septiembre de 1944 mostraron preocupación por el impacto de las operaciones de reaseguro en la balanza de pagos. Aunque España fue no beligerante, la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial hizo muy difícil que el país mantuviera los flujos comerciales internacionales con regularidad. El régimen del general Franco tuvo rasgos de intenso nacionalismo y demostró no tener miedo a la autarquía, pero no podía desconocer la importancia estratégica de mantener un *stock* de divisas fuertes. Como se hace en el Cuadro 3, en esta materia, conviene distinguir los “seguros comerciales” de los “seguros no comerciales”, siendo los primeros aquéllos ligados directamente a la importación y exportación de mercancías. En un país con escaso desarrollo del mercado asegurador, como es natural, los seguros comerciales se imponían con facilidad sobre los otros.

CUADRO 3. Los seguros y la balanza de pagos de España, 1940-1958 (miles de dólares corrientes)

	Entradas Seguros Comerciales	Salidas Seguros Comerciales	Saldo Seguros Comerciales	Entradas Seguros No Comerciales	Salidas Seguros No Comerciales	Saldo Seguros No Comerciales
1940	442	384	58	0	0	0
1941	1.076	379	697	0	0	0
1942	1.286	376	910	0	0	0
1943	641	732	-91	0	0	0
1944	780	1.000	-220	0	0	0
1945	693	850	-157	0	0	0
1946	548	1.337	-789	0	0	0
1947	595	816	-221	0	0	0
1948	1.393	1.262	131	0	0	0
1949	323	1.427	-1.104	0	0	0
1950	906	1.277	-371	0	0	0
1951	163	1.694	-1.531	96	306	-210
1952	320	1.154	-834	298	288	10
1953	468	1.561	-1.093	335	311	24
1954	2.089	1.849	240	466	353	113
1955	1.009	1.598	-589	245	601	-356
1956	2.078	1.753	325	289	605	-316
1957	771	1.868	-1.097	199	695	-496
1958	1.115	1.810	-695	452	882	-430

Fuente: Martínez Ruiz (2003), Apéndice 3.

Entre 1940 y 1942, el saldo de la balanza de seguros comerciales fue circunstancialmente positivo, pero pronto se invirtieron los términos: en el periodo 1943-1958, sólo hubo tres años con balance favorable (1948, 1954 y 1956). A partir de 1951, disponemos de información sobre los seguros no comerciales, obteniendo el mismo resultado: el saldo fue negativo en cinco de los ocho años contemplados. El Nuevo Estado franquista intentó controlar esta sangría de divisas con la creación en 1942 de un Comité Oficial de Seguros Marítimos que operó dentro del Consorcio Español de Seguros de Guerra. El Consorcio se liquidó al acabar la Segunda Guerra Mundial y, el 5 de julio de 1945, el Comité se transformó en el Comité Oficial de Reaseguros. El 1 por 100 de las cesiones y aceptaciones que tuvieran que ver con el extranjero debería ser ingresado en el Comité Oficial de Reaseguros, que, además, se reservaba el derecho a intervenir en cualquier momento para evitar los saldos desfavorables. Con el mismo fin se creó un Consejo Superior de Reaseguros, bajo la presidencia del ministro de Hacienda y la vicepresidencia del director general de Seguros y del director del Instituto Español de Moneda Extranjera, que tuvo la deferencia de incluir un representante de las entidades extranjeras. Esta estructura interventora en operaciones transfronterizas de seguros se mantuvo hasta la liberalización de 1952, impulsada por el sexto Gobierno de Franco donde, por primera vez, había ministros aperturistas.

Los años del desarrollo (1959-1975)

Gracias a la “ayuda americana”, en los años 50 el régimen del general Franco fue aceptado en los organismos internacionales y España empezó a normalizar su situación económica. El Plan de Estabilización de 1959 fue el resultado del trabajo conjunto de notables economistas españoles (destacando Joan Sardá) y de expertos ligados a las instituciones de Bretton Woods. La apertura de la economía española fue sólo gradual, pero en todos los sectores se alimentó la idea de que era conveniente explorar las posibilidades del mercado internacional. En seguros, por ejemplo, Catalana Occidente hizo en 1960 un temprano y fracasado intento de captar seguro directo en los países vecinos, Francia y Marruecos (Catalana Occidente, 1989, p. 30). Por su parte, Gabriel de Usera, un hombre bien conectado con el poderoso Banco Hispano Americano (su hermano Luis era el consejero delegado del banco) y máximo ejecutivo de La Estrella (director desde 1951; consejero delegado desde 1966 y presidente desde 1973), hablaba en 1964 de la conveniencia de salir fuera, hacia el “continente hermano”, es decir, hacia América Latina (Usera, 1964). Usera había sido también el inspirador del libro del cincuentenario de La Estrella, donde se insiste en la internacionalización como forma de enfrentarse a la estrechez del mercado interno español (La Estrella, 1959). Para compartir información y discutir estrategias a seguir, Usera fue uno de los principales promotores del Club de Aseguradores Internacionales que se formó en los primeros días de 1965.

El Sindicato Nacional del Seguro apoyó la internacionalización, que ya había sido formulada como aspiración en una Ley de 22 de diciembre de 1949, que contemplaba la posibilidad de exenciones tributarias a entidades o grupos de entidades que se constituyesen con el fin de expandir el seguro o reaseguro fuera de España. Se exigía un capital mínimo tan elevado (50 millones de pesetas) que, en la práctica, no se

produjo ni una sola petición de bonificación fiscal. En la Escuela Profesional del Seguro, que dependía del Sindicato, el plan de estudios para la Diplomatura en Seguros, iniciado en el curso 1962-1963, incluyó enseñanzas de Francés o Inglés (a elegir) en cada uno de los tres grados (elemental, medio y superior) (cada grado duraba un año académico) (Escuela Profesional del Sindicato del Seguro, 1972).

Más, tarde, en la revista del Sindicato se publicó en 1968 un interesante artículo de Pierre Moussa, presidente de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances sobre "El seguro y el Tercer Mundo", tratando de aprovechar las lecciones de la experiencia francesa. Según Moussa, existían grandes posibilidades de desarrollo del seguro en los países subdesarrollados, que gastaban entre 0,5 y 4 dólares por habitante en seguros, cuando en Europa la cifra era de 20 a 130 dólares y en Estados Unidos de 230 dólares. Pero había diversos problemas que tener en cuenta: 1) la concentración del seguro en unos pocos ramos de No Vida (Automóviles e Incendios Industriales), siendo los seguros de Vida un privilegio de las clases adineradas y no una necesidad sentida por la mayor parte de la población, muy confiada en que un extenso clan familiar ayudase en situaciones de desgracia ("basta que un individuo consiga algo más que los otros y alcance un nivel de renta un poco más importante para que un número bastante elevado de sus parientes más o menos cercanos pretendan vivir a su costa"); 2) la falta de personal cualificado y productivo, siendo el seguro un sector muy intenso en capital humano; 3) la dificultad para invertir las reservas por el mal funcionamiento de los mercados mobiliario e inmobiliario; y 4) el creciente nacionalismo y estatismo, que sentía hostilidad hacia el dominio del sector asegurador por las compañías multinacionales, existiendo en muchos países obligación de contar con socios nacionales (v.g. América Latina), limitaciones al reaseguro internacional (v.g. el Magreb y Asia) u obligación de invertir las reservas técnicas en territorio nacional. Con todo, señalaba Moussa, si se contaba con un marco político de relaciones políticas y culturales favorable y se sabía negociar adecuadamente, las entidades aseguradoras tenían mucho que ganar en los mercados emergentes, donde las tarifas eran relativamente altas por falta de competencia y la siniestralidad y los costes de gestión resultaban bajos (Moussa, 1968).

Para estimular la captación de primas en el exterior, las estadísticas oficiales de seguros empezaron a ofrecer información sobre el seguro directo suscrito en el exterior por las entidades de seguros. Los datos presentados en el Cuadro 4 indican con claridad que los inicios de la internacionalización fueron muy prometedores, pero que conforme pasó el tiempo las cifras se fueron haciendo insignificantes. La fuente oficial dejó de publicar información sobre negocio en el exterior en 1985, argumentando la poca relevancia estadística del asunto y el hecho de que en su inmensa mayor parte estaba concentrado en una sola entidad, La Unión y El Fénix Español. Parece evidente que la crisis que azotó la economía mundial en los años 70 abortó el primer intento de conquistar mercados exteriores realizado por las compañías españolas de seguros.

CUADRO 4. El negocio extranjero por seguro directo de las entidades de seguros privados, 1966-1980 (millones de pesetas)

	Neg. Extr. Vida	% s/ Total Vida	Neg. Extr. No Vida	% s/ Total No Vida
1966	182,29	7,54	2.053,60	6,70
1970	308,08	6,77	2.842,91	7,57
1975	393,35	3,01	5.063,79	5,60
1980	815,1	2,39	11.583,49	4,75

Fuente: Dirección General de Seguros. Elaboración propia.

A partir de la promulgación de la Ley de Seguros de 1954, que venía a suceder a la de 1908, empezó a publicarse información sobre los reaseguros. En el Cuadro 5, puede comprobarse cómo las cifras han venido creciendo de forma muy rápida, muy por encima de la inflación, lo que cabe asociar al hecho de que España rondaba el 2 por 100 en Primas/PIB en 1980, el 3 por 100 en 1990 y hoy supera el 5,5 por 100, con datos de los informes *Sigma*, de Swiss Re (cabe recordar que 5 por 100 es el umbral para considerar que la modernización aseguradora ha sido alcanzada) (García Ruiz y Caruana, 2006). En reaseguro aceptado, las entidades especializadas tendieron a perder cuota en un primer momento, pero luego claramente se han impuesto. El grueso del negocio está en el ramo de Vida y de forma progresiva se ha ido consiguiendo operaciones que no proceden del mercado interno. Lo que no se ha podido evitar es que el seguro cedido y retrocedido supere ampliamente al aceptado, aunque un volumen considerable (45 por 100) quede en suelo español. Si el porcentaje de retención ha mejorado se debe al fuerte crecimiento del seguro directo antes mencionado.

CUADRO 5. Síntesis de las operaciones de reaseguro, 1955-2003 (millones de pesetas)

	1955	1970	1985	2003
Reaseg. Aceptado	1.418,52	6.118,71	34.310,17	261.891,56
% Ent. Espec.	49,49	36,32	59,24	65,00
% Vida	12,41	8,95	7,33	4,51
% Proced. España	n.d.	79,79	71,68	47,00
Reaseg. Ced. y Retr.	1.886,00	14.170,06	135.709,31	646.576,00
% Ent. Espec.	19,00	7,91	7,31	10,00
% Vida	14,59	7,78	7,62	8,29
% Destino España	n.d.	39,26	24,94	45,00
Retención (%)	89,01	80,87	81,92	90,75

Notas: Se ofrecen datos del reaseguro aceptado, cedido y retrocedido, indicando el porcentaje de participación de las entidades especializadas (o puras), el porcentaje del ramo de Vida y el peso de las entidades domiciliadas en España en estas actividades. Finalmente, el porcentaje de retención se refiere a la fórmula: (Seguro Directo + Reaseguro Aceptado - Reaseguro Cedido y Retrocedido) / Seguro Directo.

Fuente: Dirección General de Seguros. Elaboración propia.

Una “rara avis” en internacionalización: La Unión y El Fénix Español

El 8 de febrero de 1864 se firmó en Madrid la escritura de constitución de El Fénix Español, una compañía de seguros española que fue impulsada por el financiero francés Isaac Pereire (este epígrafe está basado principalmente en La Unión y El Fénix Español, 1964). La compañía surgió con el concurso del Crédit Mobilier —una poderosa institución financiera que Isaac había creado en 1850 en París, junto a su hermano Émile, para “democratizar” el crédito siguiendo ideas saint-simonianas— y de sus filiales en Italia y Holanda. Si tenemos en cuenta esta información y el hecho de que el personal directivo fue reclutado en compañías francesas de seguros, cabe concluir que El Fénix Español nació bien inserto en el proceso de la globalización de la economía mundial que tuvo lugar en los decenios centrales del siglo XIX (sobre ese periodo en España, véase Tortella, 1973)

Al tiempo que se abría la oficina madrileña, quedó establecida otra en París, que mantendría su continuidad a lo largo del tiempo. Pero antes de acabar 1864, y como prueba de su potencia, la compañía desplegó una amplia red comercial de 25 agentes por toda la geografía nacional. Al año siguiente, el número de agentes pasó de 25 a 38, lo que nos habla de un espectacular despegue. Su dedicación primordial sería el Seguro de Incendios, de ahí la denominación social. Se trataba de un ramo en boga, muy asociado a la Revolución Industrial, aunque cargado de riesgos. Una fórmula de controlar el riesgo fue acudir a fórmulas de reaseguro, principalmente con entidades francesas. Otra fórmula fue la búsqueda, desde su mismo nacimiento, de acuerdos para evitar guerras de tarifas con los competidores.

Entrando en el siglo XX, La Unión y El Fénix Español —la compañía se llamó así desde 1879 por absorción de La Unión, otra entidad vinculada al capital francés— prosiguió su política anterior, pero se abrió al reaseguro con compañías de muchos otros países. En los años de la Primera Guerra Mundial, la fortaleza de la peseta frente al franco francés permitió que tanto La Unión y El Fénix Español como la entidad financiera que la respaldaba, el Banco Español de Crédito, pasaran a estar controladas enteramente por los socios españoles (véase García Ruiz, 2007). La aseguradora reforzó, si cabe, su liderazgo y, así, el director Francisco Setuain fue una persona clave en la constitución, en 1924, del Sindicato General de Compañías contra Incendios que Operan en España. El marco legal español era completamente permisivo con estas prácticas. Antes de la Guerra Civil, las únicas restricciones en la operatoria se dieron en relación con la contratación de seguros en moneda extranjera y en momentos puntuales. En 1921 se limitó mucho esa contratación para enfrentarse a la desenfrenada especulación en divisas existente y, el 18 de julio de 1931, el ministro Largo Caballero la consideró ilegal y decretó que todos los contratos y operaciones de seguro que las entidades inscritas realizasen en el extranjero con personas que tuviesen su domicilio en España, o sobre bienes muebles e inmuebles ahí radicados, no tuviesen efecto jurídico alguno (con excepción de los seguros de transporte marítimo). Era una forma de enfrentarse a la fuga de capitales que había desencadenado la proclamación de la Segunda República.

Toda medida que afectara a la internacionalización del seguro perjudicaba a La Unión y El Fénix Español, compañía sin parangón en España en cuanto a actividades transfronterizas. La sucursal de París empezó operando, desde el mismo momento de fundación de la compañía, en reaseguros sobre riesgos Marítimos, Incendios, Vida y Accidentes Individuales. En 1883, se decidió trabajar con intensidad el seguro directo en Francia, Bélgica y Holanda, como ya se venía haciendo a pequeña escala en Portugal desde 1868. En 1891, la sucursal de París estrenó su primer local en propiedad. Poco después, en 1898, la sucursal parisina se embarcó en el Seguro de Accidentes de Trabajo, que al principio fue bastante ruinoso y precipitó la intervención del Estado en el sector, con la promulgación de la Ley de Seguros de 1905. Esta ley obligó a crear una filial específica para el ramo de Vida, cuya sede social se estableció en Madrid. Poco después, se dio vueltas a la creación de una filial de reaseguros, pero finalmente se renunció a ello.

En noviembre de 1922, Setuain expuso en un informe que La Unión y El Fénix Español se encontraba en condiciones de realizar una fuerte expansión por Europa y América Latina. Sin embargo, llegaron la crisis del decenio de 1930, la Guerra Civil española (1936-1939) y la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), y todos los planes se fueron al traste. En 1939, La Unión y El Fénix Español tuvo que trasladar las

actividades de reaseguro de París a Madrid, creándose la Compañía Española de Reaseguros, una de las pocas reaseguradoras puras que ha tenido España. Acabado el ciclo bélico, se decretó en Francia la socialización del Seguro de Accidentes de Trabajo, que representaba en torno al 40 por 100 de las primas por seguro directo de la sucursal. Con todo, a mediados de los años 60, La Unión y El Fénix Español mantenía cuatro oficinas en París y una extensa red de agentes e inspectores por toda Francia. Era la sucursal extranjera que más actividad realizaba en Francia y seguía siendo la compañía española más internacionalizada. Ninguna otra había sido capaz, a lo largo de su historia, de tener presencia en 20 naciones europeas, 5 asiáticas, 6 africanas, 9 hispanoamericanas y 2 de Oceanía (*Boletín de la Revista Seguros*, 1964, 29, p. 151).

La España democrática (1975-2005): apertura en la era de la globalización

La apertura en el seguro español

En 1962, el régimen del general Franco llamó a las puertas de la CEE. Este hecho causó gran inquietud en el sector de seguros, pues muchos creían que sería imposible que las compañías españolas resistiesen el embate de las extranjeras (Sánchez González, 1962). La imagen del sector a la altura de 1962 no era, desde luego, competitiva. Existía un número excesivo de entidades para un volumen reducido de negocio, que se explicaba por la insignificancia de los capitales y depósitos exigidos. La ventaja frente al Mercado Común Europeo era una relativa baja siniestralidad, pero los gastos de gestión resultaban demasiado altos y la técnica dejaba mucho que desear (por ejemplo, se empleaban tablas de mortalidad francesas en el seguro de Vida por carecer de propias).

Pero la entrada en la CEE se demoró hasta 1986, y así hubo tiempo para que se produjera una mínima racionalización: el disparatado número de entidades que existía en 1962, ¡813!, se redujo a 557 en 1985. También el número de sucursales extranjeras disminuyó hasta quedarse en la mitad: 62 en 1962; 31 en 1985. Con todo, como muestra el Cuadro 6, el impacto de la entrada en la CEE se dejó notar con una pérdida de soberanía en el campo asegurador. Con datos de la OCDE, en los años previos al ingreso el porcentaje de compañías controladas por el capital extranjero pasó, aproximadamente, del 5 al 10 por 100. Luego siguió subiendo hasta mediados de los años 90, cuando se situó cerca del 20 por 100. Los últimos datos, sin embargo, son esperanzadores para las compañías españolas. Una pauta similar se registró en la evolución de las primas suscritas por entidades controladas por extranjeros: con oscilaciones, por las perturbaciones propias de los nuevos productos de seguro-ahorro, hasta una tercera parte del mercado quedó en sus manos para luego ir disminuyendo.

CUADRO 6. Algunos datos sobre la internacionalización del mercado de seguros español, 1983-2001

% de compañías nacionales controladas por el capital extranjero	% del seguro directo que ha sido suscrito por entidades controladas por extranjeros	% del seguro neto de reaseguro que ha sido suscrito por entidades controladas por extranjeros	% que representan las primas suscritas en el exterior sobre el seguro directo suscrito en España	% que representan las primas suscritas en el exterior sobre el seguro neto de reaseguro

					suscrito en España
1983	4,7	21,8	21,6	n.d.	n.d.
1984	5,9	21,5	20,9	3,4	2,9
1985	9,1	26,5	25,9	4,2	3,6
1986	12,9	30,7	29,6	1,8	1,6
1987	12,6	23,8	22,4	1,4	1,3
1988	14,3	20,0	18,6	0,7	0,7
1989	12,5	23,1	20,7	1,0	0,9
1990	14,1	27,3	26,8	0,3	0,3
1991	16,3	32,1	30,0	0,3	0,3
1992	18,1	n.d.	n.d.	0,2	0,2
1993	19,2	37,0	35,4	0,3	0,3
1994	18,2	27,2	25,8	0,5	0,5
1995	19,1	31,0	30,0	0,8	0,8
1996	18,6	26,5	24,6	1,1	1,3
1997	16,2	24,6	23,7	0,0	0,0
1998	17,8	28,1	27,4	1,2	1,3
1999	16,0	20,8	19,9	0,5	0,8
2000	16,9	25,6	25,0	0,3	0,5
2001	14,8	26,5	26,3	0,7	0,9

Nota: La fuente también proporciona datos sobre los riesgos extranjeros contratados en España entre 1983 y 1987, mostrando un claro declive al pasar, en el seguro neto de reaseguro, del 6,2 por 100 al 1,3 por 100. **Fuente:** OCDE. Elaboración propia.

El cuadro también proporciona información sobre las primas suscritas en el exterior por sucursales de entidades españolas. Puede apreciarse que a partir de 1986 las cifras han sido insignificantes. El hecho se puede explicar por el crecimiento de la presencia del capital extranjero en España, cuyo objetivo no es otro que el de captar recursos en el mercado interno. También por el hecho de que sólo una compañía, Mapfre, ha tomado el testigo de La Unión y El Fénix Español, sociedad que se vio arrastrada por la crisis que durante los años 80 y 90 azotó a la entidad financiera a la que estaba íntimamente unida, el Banco Español de Crédito. Las operaciones transfronterizas han seguido muy centradas en operaciones de reaseguro y, como pone de manifiesto el Cuadro 7 con un resultado crecientemente deficitario para España.

CUADRO 7. Ingresos y Pagos por Seguros en la balanza de pagos de España, 1993-2005 (miles de euros)

	Ingresos	Pagos	Saldo
1993	607.554	678.219	-70.665
1994	731.416	759.520	-28.104
1995	719.587	804.931	-85.344
1996	694.833	820.896	-126.063
1997	344.066	492.846	-148.780
1998	189.290	346.406	-157.116
1999	204.686	314.854	-110.168
2000	229.052	353.445	-124.393
2001	322.351	390.305	-67.954
2002	385.397	584.642	-199.245
2003	416.228	771.431	-355.203
2004	618.962	966.977	-348.015

Fuente: Banco de España.

Reflexiones de Mapfre en el momento del ingreso de España en la CEE

Cuando España se incorporó a la CEE, el director general de Corporación Mapfre (hoy presidente de Mapfre), José Manuel Martínez, escribió unas reflexiones de mucho interés sobre la internacionalización del seguro español (Martínez, 1987). Para Martínez, no había que caer en la “falacia del tamaño”, es decir, en la creencia que las compañías españolas no tenían tamaño suficiente para acometer su expansión internacional. La salida al exterior es una operación rentable en el largo plazo, que debe ser financiada con los beneficios y los recursos humanos derivados de una sólida implantación nacional. Pero, añadía Martínez, un puñado de compañías españolas tenían “el carisma, la estructura y la eficiencia empresarial” suficientes para dar el paso. Las fusiones y absorciones próximas no deberían buscar exclusivamente las economías de escala, sino también “adaptarse cualitativa y diversificadamente a la demanda de los clientes”.

De las dos formas de internacionalizarse, abrir sucursales o comprar empresas en funcionamiento, Martínez se inclinaba por la segunda, salvo que hubiese una vinculación especial entre los países implicados. Haber desarrollado actividad reaseguradora internacional ayuda a conocer de antemano el territorio que se quiere explorar y facilita las relaciones con los inversores locales. Pero nunca hay que olvidarse del riesgo económico, del riesgo-país (monetario y político) y del “riesgo de personas”, es decir, de la dificultad para integrar en la política de personal de la empresa a los nuevos trabajadores y directivos. Por todo ello, Martínez consideraba que cuando la empresa todavía puede crecer mucho en el mercado interno, sólo empresarios “con gran intuición de futuro y una gran voluntad de llevar a sus empresas a un cierto liderazgo” se embarcarán en la expansión internacional.

Las ventajas de internacionalizarse suelen compensar con creces los costes mencionados. Según Martínez, las ventajas residen en: 1) la posibilidad de entrar en un “crecimiento pendular”, donde el crecimiento exterior permite mejorar la imagen de la empresa en el mercado interno y así hacerla crecer más, y viceversa; 2) conocer nuevas técnicas aseguradoras, pues “casi todo ha ocurrido antes en otra parte”; 3) el servicio que cabe dar a las empresas industriales que se han hecho multinacionales con anterioridad (como ocurrió en el caso de Japón); 4) la optimización que se hace de los recursos humanos, “principal activo de las empresas de servicios”; y 5) la mejora de los resultados por haber diversificado ingresos (aunque “el proceso inicial es difícil”).

Al abordar la situación en España, Martínez distinguió la “internacionalización pasiva” de la “internacionalización activa”. La primera se refería al número de entidades extranjeras que operaban en el país, mientras que la segunda se medía por las entidades del país que operaban en el exterior. Con cifras de los informes *Sigma*, llamaba la atención la escasa presencia de entidades extranjeras en América del Norte (5 por 100), frente a su gran importancia en Asia (40 por 100), situándose el resto del mundo en una posición intermedia. Descendiendo a los países de la CEE, era muy llamativo que en España sólo el 5 por 100 de las entidades fueran sucursales extranjeras, frente al 11 por 100 en el Reino Unido, el 22 por 100 en Alemania Occidental, el 24 por 100 en Italia y el 34 por 100 en Francia. En parte, la baja cifra española venía explicada por el elevado número total de compañías, el más alto tras el Reino Unido. En cuanto a la “internacionalización activa”, ocupaban el liderazgo el Reino Unido (con 608 sucursales

en el exterior) y Estados Unidos (con 579). A distancia se situaban Francia (166), Suiza (138), Alemania Occidental (122) y Canadá (100), por citar sólo aquellos países con, al menos, un centenar de sucursales.

Martínez también aportaba estimaciones de 1984-1985 sobre el reparto de las primas que, sorprendentemente, venían a contradecir la validez del indicador “número de compañías”. Con este indicador, en España las compañías extranjeras tenían poca influencia, pero según las primas el panorama cambiaba completamente: la cuota de mercado de las compañías extranjeras (sucursales extranjeras y compañías nacionales controladas por capital extranjero) era del 26 por 100 en Vida y del 29 por 100 en No Vida, cifras muy superiores a las del resto de los grandes países de Europa Occidental: en el Reino Unido, las cifras correspondientes eran 13 y 17; en Alemania, en torno a 12 de media; en Italia, 13 y 15; y en Francia, 3 y 6. Por tanto, en Alemania Occidental, Italia y, sobre todo, Francia el primer indicador sobrevaloraba la relevancia de la “internacionalización pasiva”. En realidad, según Martínez, ocurría que a mayor desarrollo económico, menor participación extranjera y viceversa, concentrándose la presencia foránea en No Vida.

Entre el 65 y el 75 por 100 de los ingresos de los grandes grupos aseguradores británicos procedía del exterior, una cifra similar a la de los suizos. En un segundo escalón se situaban las compañías holandesas (40-64) y la italiana Generali (55). Finalmente, aparecían Francia (15-27) y Alemania Occidental (6-18). En España, sólo cabía anotar dos compañías: La Unión y El Fénix Español, cuyos ingresos por seguro directo y reaseguro aceptado procedían en un 40 por 100 del exterior (las primas directas exteriores de esta compañía suponían más del 95 por 100 del total), y el Grupo Mapfre, que se estaba convirtiendo en esos momentos en el líder español, pero que sólo obtenía un 8 por 100 de sus ingresos fuera de España (en concepto de reaseguro). Esta situación no era sorprendente, pues, como advertía Martínez, muchas compañías líderes de la mayores mercados del mundo no tenían ingresos importantes en el exterior.

Con datos de 1985, resultaba que España obtenía del exterior por primas directas la menguada cifra de 18.268 millones de pesetas, mientras que los extranjeros captaban en el país hasta 148.533 millones. En cuanto al reaseguro, las aceptaciones procedentes del extranjero rondaban los 6.000 millones de pesetas, mientras que se cedían cerca de 100.000 millones. Martínez finalizaba su discurso mostrando su preocupación por que “los centros de decisión política de las empresas que controlan una cuota importante de mercado estén fuera de nuestras fronteras”. Pero para Martínez la respuesta no podía ser poner trabas al funcionamiento del capital extranjero, sino tener “la audacia precisa para salir al exterior, cuando tanto hay que hacer en nuestra casa”. En un mundo globalizado no quedaba otra alternativa si se quería sobrevivir.

La sorprendente multinacionalización de la empresa española

John Dunning se ha ocupado de estudiar el “Investment Development Path” (IDP), es decir, la senda por la que ha avanzado la inversión multinacional en la historia contemporánea. En Dunning y Narula (ed.) (1996) y Dunning (2001), se habla de un proceso que termina por incluir protagonistas de los países menos desarrollados, como España. En efecto, España fue un claro receptor neto de inversión extranjera hasta el decenio de 1980, pero esta realidad mutó súbitamente en el cambio de siglo.

Tras la Guerra Civil, el nacionalismo del primer franquismo dificultó la llegada de capitales foráneos, lo que no hizo sino retardar la recuperación posbélica de la economía española. A partir de 1959, el marco regulador se hizo más permisivo y España volvió a recibir capitales con fluidez, primero de Estados Unidos y luego de los países europeos, que tardaron más tiempo en normalizar sus relaciones con la Dictadura de Franco. De forma algo inesperada, el flujo de entrada tuvo una tendencia declinante durante los años 90, contrastando con un flujo de salida cada vez más vigoroso. Al acabar el siglo XX, el saldo neto resultaba negativo: España se había convertido en una economía exportadora neta de capital, con empresas multinacionales de nuevo cuño (véanse los gráficos de Durán Herrera, 2005b, p. 85).

La Ley de Delitos Monetarios, de 24 de noviembre de 1938, tipificó como tal la adquisición de bienes y derechos en el extranjero sin la pertinente autorización administrativa. Estas medidas siguieron vigentes incluso después de 1959, pues el régimen del general Franco consideró que, dado su nivel de desarrollo, el país no podía permitirse la salida de capitales (desde 1965 fue el subsecretario de Comercio quien asumió la mayor parte de las competencias). Hubo que esperar a un decreto de 1 de marzo de 1973, completado por otro de 14 de abril de 1978, para ver cómo empezaban a liberalizarse algunas inversiones directas. Pero sólo en 1979 (real decreto de 14 de septiembre y orden ministerial de 15 de octubre) se pasó de la autorización administrativa a la simple verificación de la autenticidad, regularidad y adecuación al ordenamiento jurídico general de las actuaciones inversoras. Tras la entrada de España en la hoy Unión Europea, en 1986, el régimen de las inversiones extranjeras se ha ido adaptando a la libertad de circulación de capitales que rige en el seno de dicha organización.

Entre 1959 y 1973, las inversiones directas españolas en el exterior (IDE) ascendieron a 274,18 millones de dólares, concentrándose en banca (28,3 por 100), comercio (25,4 por 100) e industria manufacturera (22,3 por 100). El destino geográfico de estas inversiones era América Latina y Europa (principalmente, Francia y Portugal), siguiendo a continuación África (sobre todo, el Magreb) y Estados Unidos (Moreno Moré, 1975). Estas pautas continuaron en 1974-1978, lo que, para Durán Herrera (2005b, p. 91), pone de manifiesto que “la cercanía cultural constituye un factor explicativo relevante”. La IDE se hizo momentáneamente más industrial, destacando en este campo la preferencia por Iberoamérica. Pero en los años 80, marcados por la liberalización de 1979, las inversiones industriales retrocedieron a favor de las financieras: hasta el 62,25 por 100 de las inversiones del período 1986-1990 tuvieron este destino (Durán Herrera, 2005b, p. 93). Los datos disponibles para 1993-2003 indican la siguiente distribución por sectores: primario, 14,2 por 100; secundario, 24,7 por 100; terciario, 61,1 por 100, destacando banca y seguros y transportes y comunicaciones (Durán Herrera, 2005b, p. 98).

En los últimos años, parece que hay tendencia a reducir la presencia en Iberoamérica para potenciarla en Europa y Estados Unidos. Sin embargo, la importancia del área iberoamericana ha sido decisiva desde mediados de los años 70. Según Giraldez Pidal (2002, p. 44), en el período 1975-1983, esa área supuso en promedio el 34,1 por 100 de las inversiones directas, cayendo en 1984-1995 al 23,1 por 100, pero recuperándose en 1996-1999 hasta alcanzar el 58,7 por 100, casi duplicando la cuota de su inmediata seguidora, Europa. Como se ha dicho, tras la crisis de la deuda, España ha hecho “una apuesta arriesgada en la que le han imitado ni Francia ni Alemania ni los Estados Unidos, éste último fuertemente ‘escarmentado’ por las crisis financieras de

comienzos de los noventa” (Giráldez Pidal, 2002, p. 46). Un rasgo característico de las inversiones españolas en relación con otros países desarrollados es la escasa presencia del sector manufacturero, por lo que, llegado el caso, podría ser relativamente fácil la desinversión.

Cuatro son las características principales que se han señalado en el caso de la IDE realizada por las empresas españolas en Iberoamérica: 1) búsqueda de la expansión internacional como forma de incrementar el valor bursátil, concentrando los esfuerzos inversores en una región donde la competencia es menor; 2) expansión mediante compra de activos existentes, ofertados, en muchos casos, al hilo de procesos de privatización; 3) inicio de la expansión por el Cono Sur (Argentina, Chile), para luego extenderse por países de habla hispana (Perú, Colombia, Venezuela, México) y, finalmente, acudir a Brasil; y 4) aprovechamiento de vacíos en las reglamentaciones nacional, lo que a la larga genera problemas. España no ha logrado todavía una plena aceptación por parte de los mercados, las autoridades y los clientes de la región (Giráldez Pidal, 2002, pp. 195-197).

El estudio más actualizado sobre la IDE española es Guillén (2006). Resulta admirable comprobar cómo la inversión acumulada en el exterior no superaba el 1 por 100 del PIB en 1980, cuando en 2004 equivalió al 35 por 100 (Guillén, 2006, p. 11). Sin embargo, el autor no se deja embargar por el asombro y desmonta tres “mitos” que existen sobre el tema (Guillén, 2006, pp. 13-16). Primero, las multinacionales españolas no son “conquistadores” que se dejan llevar por impulsos inconscientes, pues es difícil creer que casi mil compañías lo hagan. Segundo, la multinacionalización no se apoya esencialmente en razones de lengua y cultura comunes, pues países que no son hispanohablantes han recibido también mucha atención. Tercero, las empresas españolas no carecen de “activos intangibles”; no son fuertes en tecnología, es verdad, pero sí poseen otros “activos intangibles” relacionados con capacidades directivas, que son más importantes que la tecnología en los sectores financiero, de construcción y servicios públicos en los que se han especializado.

La escasa IDE existente antes de los años 70 (en torno al 0,10 por 100 del PIB anualmente) se explica por el acceso a materias primas, la creación de canales de distribución para productos alimenticios, algunos proyectos de construcción e ingeniería en países atrasados y un puñado de oficinas bancarias. Las inversiones industriales que, desde 1964, hicieron empresas catalanas en el Rosellón francés para asegurarse el acceso al Mercado Común Europeo fueron un caso excepcional (Guillén, 2006, p. 18). En los años de la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea, se desató una oleada de inversión hacia España que apenas se vio correspondida con otra de inversión española hacia el exterior. Pero hacia 1993 los empresarios españoles reaccionaron y se embarcaron en un proceso de multinacionalización ciertamente vertiginoso. De alguna manera, los empresarios entendieron que sólo haciéndose grandes con inversiones en Iberoamérica podrían resistir el embate de las grandes empresas europeas en la anunciada Unión Económica y Monetaria que arrancaba el 1 de enero de 1993. Hasta las empresas familiares y cooperativas no han dudado en aprovechar sus “activos intangibles” para hacerse multinacionales, aunque sea pagando el precio de un fuerte apalancamiento financiero.

Una sola multinacional aseguradora española: Mapfre

De forma inesperada, La Unión y El Fénix Español no estuvo entre las empresas españolas que se hicieron multinacionales en el decenio de 1990. La crisis desatada en el Banco Español de Crédito llevó a esta entidad bancaria a vender la compañía de seguros que controlaba desde su mismo nacimiento a la aseguradora francesa AGF (luego absorbida por Allianz). Con ello se perdió una buena oportunidad de probar el valor de los “activos intangibles”, que tanta importancia parecen haber tenido en la expansión multinacional española. El sector de seguros es uno de los más intensivos en conocimiento (Wasow, 1986, pp. 96-97), y La Unión y El Fénix Español siempre fue considerada la empresa modelo entre sus compañeras de sector.

Lo cierto es que, desde mediados de los años 80, La Unión y El Fénix Español había cedido el liderazgo al Grupo Mapfre, una entidad que nació en 1933 como mutua de los grandes propietarios agrarios para atender las obligaciones del seguro de Accidentes de Trabajo en el campo que había creado la Segunda República (Pons, 2006). Tras unos comienzos vacilantes, la mutua fue dirigida con acierto, desde mediados de los años 50, por Ignacio Hernando de Larramendi. La estrategia consistió en diversificar hacia Automóviles y Vida, ofreciendo un buen servicio a un precio razonable. En treinta años, Larramendi consiguió que el Grupo Mapfre, mezclando lo mejor del espíritu mutualista con lo mejor de la sociedad anónima, encabezara el *ranking* español (Mapfre, 1983; Hernando de Larramendi, 2000; Tortella, Caruana y García Ruiz, 2008).

Explorando el terreno en Iberoamérica, Larramendi acudió, en 1969, a la Conferencia Hemisférica de Seguros celebrada en Viña del Mar (Chile) y al Congreso Panamericano de la Association Internationale de Droit des Assurances (AIDA) que tuvo lugar en Buenos Aires. Las Conferencias Hemisféricas de Seguros se habían iniciado en 1946, en Nueva York, donde nació la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES). Desde entonces, la FIDES ha venido organizando encuentros muy provechosos entre aseguradores de Estados Unidos, Iberoamérica y España. Por su parte, la AIDA había sido fundada en 1960 en Luxemburgo por profesores universitarios, entre los que destacaban Antigono Donati y Hans Möller, que actuaron de primeros co-presidentes. Donati quedó encargado de crear secciones de la AIDA en el mundo latino, mientras que Möller haría lo propio en el mundo anglosajón y germánico. En España, AIDA tuvo una buena acogida, llegando a contar con la *Revista Española de Seguros* como eficaz órgano de difusión de sus actividades.

La acogida de la AIDA en América Latina fue también extraordinaria y pronto empezaron a organizarse bajo sus siglas congresos panamericanos (México, 1964; Buenos Aires, 1969; Río de Janeiro, 1971). En sus memorias, Larramendi cuenta con detalle cómo los congresos de las organizaciones citadas, para el caso iberoamericano, y los *Rendez-Vous de Septembre* sobre reaseguro en Montecarlo (organizados desde 1957 por iniciativa de la francesa Assurances Générales, luego Assurances Générales de France o AGF), para el caso europeo, crearon contactos en red que desempeñaron un papel muy importante en la expansión internacional de Mapfre. En 1970, Larramendi no dudó en sumarse al libro-homenaje en tres volúmenes que se hizo en honor del profesor Donati, gran impulsor del derecho sobre seguros en América Latina. El tema escogido fue “Seguro e inflación”, donde Larramendi advertía que la inflación, tan presente en América Latina, destruye el ahorro y, por tanto, hace que el Seguro de Vida pierda atractivo y, además, pone en peligro la capacidad financiera de las aseguradoras (Hernando de Larramendi, 1970).

En Iberoamérica se buscó empezar con temas de reaseguro, según Larramendi, “siguiendo, reconozco, el ejemplo de una compañía española, Goya, que había obtenido excelentes resultados, principalmente por la gestión de su director general, José María de Quinto” (Hernando de Larramendi, 2000, p. 642). El caso de Goya, una *joint venture* entre La Estrella, Mercantile & General y Royal Insurance, era excepcional, pues los reaseguradores evitaban los países iberoamericanos, por su alto riesgo. Sin embargo, Larramendi, con el ejemplo de De Quinto y, sobre todo, de las grandes reaseguradoras, Swiss Re y Munich Re, creía que era posible tener éxito siempre que se hiciera la selección de cedentes de forma directa, sin intermediarios (Hernando de Larramendi, 2000, p. 643). Goya quedaría desarbolada por el impacto del terremoto ocurrido en Managua el 23 de diciembre de 1972. De Quinto promovería entonces la reaseguradora Albatros, pero el terremoto de México de 1985 le hizo fracasar de nuevo (Hernando de Larramendi, 2000, p. 716)².

Para Mapfre, la expansión internacional era la continuación de la expansión por toda la geografía española. El mercado español se encontraba lejos de su saturación, pero existían oportunidades en América nada desdeñables, sobre todo, si se quería crecer a un ritmo rápido. Los servicios técnicos y empresariales que Mapfre había puesto a punto serían fácilmente transferibles a la América hispana, máxime cuando no existían barreras lingüísticas. Los planes de expansión en el exterior de Mapfre coincidieron con el incremento generalizado del comercio exterior español. La España cerrada de la autarquía había quedado atrás y los empresarios españoles buscaban extender su actividad tanto en Europa como en América. Larramendi entendió que España estaba llamada a ser un puente entre la Europa de la CEE y América Latina, y Mapfre tenía mucho que ganar si se decidía a la internacionalización. En Europa se podría aprender trabajando en países más desarrollados y en América Latina había terreno abonado para hacerse con un importante nicho de mercado.

Desde el 1 de febrero de 1972, Mapfre fue autorizada a trabajar en Bélgica, mientras que la compañía belga Assubel obtuvo permiso oficial para operar en España desde octubre de ese mismo año en reaseguro y, a partir de noviembre de 1973, en seguro directo. Mapfre Industrial, Assubel —hoy, parte de Allianz— y la holandesa Ago —ahora Aegon— constituyeron el 16 de enero de 1974 en Bruselas una sociedad cuyo capital, repartido a partes iguales, quedó fijado en 150 millones de francos belgas (unos 200 millones de pesetas). El objeto de esta sociedad consistiría en promover actuaciones coordinadas de coaseguro entre mutualidades de los principales países del mundo. Se empezaría por hacer contactos en Alemania, Francia y Gran Bretaña, para luego extenderse por Italia, Suiza, los países escandinavos y, finalmente, los Estados Unidos. Poco después se aceptó que la francesa L’Occidentale de Réassurance, del Groupe d’Assurances Mutuelles de France (GAMF) (ahora en MMA), se sumara a la aventura de la que se llamó *Compagnie Internationale d’Assurance et de Reassurance* (con las siglas CIAR, aunque primeramente Inasco). Esta operación no tuvo el éxito esperado, según Larramendi, por el temprano fallecimiento del principal promotor de CIAR, Jacques Wauthier, antiguo director general de Seguros de Bélgica y director general de Assubel (Hernando de Larramendi, 2000, p. 324). En cualquier caso, la

² Curiosamente, en La Estrella (1976) no se hace ninguna mención de la aventura americana de la compañía. Cabe añadir que José María de Quinto había nacido en 1925 y ejerció en Madrid como director de escena del mejor teatro social antes de su experiencia aseguradora; luego escribió ensayos hasta su fallecimiento en 2005.

experiencia sirvió para poner en práctica una estrategia que era muy del gusto de Larramendi: aprender en Europa y aplicar lo aprendido en América Latina.

La crisis del petróleo hizo que los planes de expansión por América se vieran frenados. Los gastos asociados a viajes exploratorios por el extranjero cayeron de 437.000 pesetas en 1972 a 212.000 pesetas en 1973 y 125.000 pesetas en 1974. Lo que sí prosiguió fue el esfuerzo por realizar estudios comparados y difundir las publicaciones de Editorial Mapfre, creada en 1970, por el mundo latinoamericano, lo que en última instancia servía como carta de presentación de la empresa (de un modo parecido, Gabriel de Usera había creado en 1964 el Centro de Investigaciones y Estudios del Seguro Iberoamericano, que también tuvo actividad editorial; vid. *Boletín de la Revista Seguros*, 1964, 29, p. 150). Pero al acabar el decenio de 1970, Mapfre no había conseguido una implantación efectiva ni en Europa ni en América Latina, llegando a desinvertir lo poco que se había colocado en Bélgica (CIAR) y México (Seguros La República) tratando de potenciar las operaciones de coaseguro y reaseguro, respectivamente.

La primera implantación firme de Mapfre en América Latina ocurrió en 1984, cuando se tomó el control de una compañía colombiana, Seguros Caribe. En la segunda mitad del decenio de 1980, la inversión exterior de Mapfre prosiguió a buen ritmo y, alrededor de 1990, Mapfre se había convertido en el asegurador extranjero más importante de América Latina. Como muestra el Cuadro 8, el negocio estaba concentrado en México y Puerto Rico, aunque también había operaciones de envergadura en Chile y Argentina.

CUADRO 8. Reparto del seguro directo en el exterior del Sistema Mapfre, 1990-2006 (porcentajes y millones de Ptas.)

	1990	1994	2006
Argentina	12,3	9,7	10,6
Brasil	0,0	21,2	37,0
Chile	14,0	11,5	4,6
Colombia	8,9	4,5	4,0
El Salvador	0,0	0,0	1,2
Filipinas	0,0	0,0	0,7
Guatemala	1,1	1,7	0,0
Italia	5,0	2,7	0,0
México	28,7	24,9	12,0
Paraguay	0,0	0,0	0,4
Perú	0,0	0,0	2,3
Portugal	0,3	6,4	3,8
P. Rico-USA	29,6	17,4	11,1
República Dominicana	0,0	0,0	0,4
Uruguay	0,0	0,0	0,5
Venezuela	0,0	0,0	11,4
TOTAL (millones de pesetas)	29.045	108.068	431.755
% Primas directas en el extranjero / Primas directas en España y en el extranjero	19	29	27

Nota: Un primer máximo de participación del negocio extranjero en las primas directas se alcanzó alrededor de 2000, pero no disponemos de información precisa y detallada. En 2006, a los 2.594,9 millones de euros de primas por seguro directo en el exterior hay que añadir 1.437,7 millones por reaseguro aceptado y 296,3 millones por asistencia. Las primas consolidadas, es decir, descontando operaciones intragrupo, ascendieron a 3.780,5 millones de pesetas. **Fuente:** *Memorias* de Mapfre.

En 1992, Mapfre invirtió masivamente en Brasil, un país que desde entonces ha sido clave en la red internacional de la compañía. Durante el decenio de 1990, la internacionalización de Mapfre se amplió a otras áreas del mundo, creando una gran red de asistencia y reaseguro. Pero la preferencia por América Latina seguía estando clara en 1998, cuando nació Mapfre América, la filial que ocuparía un lugar destacado en el organigrama del grupo y buscaría la coordinación de las importantes y cambiantes inversiones en esa región. En torno a 2000, la contribución del negocio extranjero al volumen de primas directas alcanzó un máximo, pero continuó el crecimiento de los ingresos exteriores por reaseguro aceptado y servicios de asistencia: en 2006, el 27 por 100 de las primas directas vinieron del extranjero, pero también tenían esa procedencia el 47 por 100 de los ingresos totales de Mapfre.

En la Junta General celebrada el 15 de junio de 2006, el presidente del Sistema Mapfre, José Manuel Martínez, anunció la completa desmutualización de la compañía. En Martínez (2006) se explica que esta reorganización era la culminación del proceso que se inició en 1970 con la creación del Grupo Mapfre, que incluía sociedades anónimas especializadas. En 1970, el director general, Ignacio Hernando de Larramendi, había señalado que el Grupo nacía para escalar posiciones en el *ranking*, mejorar la eficiencia del seguro español y hacer posible la expansión por Iberoamérica. Larramendi dejó claro que la preservación del “espíritu mutualista” no tenía por qué ser incompatible con la promoción por parte de Mapfre Mutualidad de entidades que no tuvieran el carácter de mutuas, siempre que no perdiera el control en última instancia. José Manuel Martínez se había expresado públicamente contra el “capitalismo salvaje”, en la Junta General de 2001, y contra la “concepción empresarial neoliberal”, en la Junta General de 2003.

El Grupo o Sistema Mapfre fue incorporando sociedades especializadas o Unidades, que en el momento de la Asamblea de 2006 eran una docena: Mapfre Automóviles, Red Mapfre, Mapfre Vida, Mapfre Seguros Generales, Mapfre Agropecuaria, Mapfre Empresas, Mapfre Caja Salud, Mapfre América, Mapfre Re, Mapfre Asistencia, Mapfre Internacional y Mapfre Inmuebles (la anteriores Inmobiliaria Mapfre y Mapfre Construcción). Muchas de estas unidades estaban internacionalizadas: Red Mapfre, con sucursales en otros países; Mapfre Agropecuaria, que integra desde 1985 a la Mutualidad General Agropecuaria, exporta los conocimientos adquiridos por dos entidades con larga experiencia en España; Mapfre Empresas, que ofrece servicios a las multinacionales españolas de otros sectores; Mapfre América, con una prolongada implantación en Iberoamérica; Mapfre Re, la gran reaseguradora española; Mapfre Asistencia, cuya red se extiende por todo el mundo; y Mapfre Internacional, nacida para captar seguro directo en Portugal y Filipinas, y que ahora debería acceder a los mercados de la Unión Europea, Estados Unidos y China. En la Junta, Martínez señaló que la conquista del mercado europeo, que es prioritaria, exige una inversión de mayor dimensión que la realizada en Iberoamérica (Martínez, 2006, p. 6).

Las ambiciones de la Mapfre desmutualizada son muy grandes. Según dijo Martínez a la Junta, la Mapfre del siglo XXI quiere ser una de las 10 mayores empresas españolas por capitalización bursátil y una de las 5 mayores aseguradoras europeas en No Vida (en 2005 fue líder en No Vida en América Latina, como pone de manifiesto el Cuadro 9). La captación de recursos financieros para lograrlo obliga a que el Seguro de

Automóviles —el de mayor peso en el Sistema— deje de estar amparado en una mutua y concurra en el mercado de capitales como el resto de ramos. Además, la nueva Mapfre quiere controlar mejor las filiales y los canales de distribución, lo que conlleva la necesidad de captar nuevos fondos a través de ampliaciones de capital o endeudamiento. Para evitar que en este proceso se pierda el control, y con ello los principios institucionales y la cultura empresarial, la estructura societaria de Mapfre, S.A., quedará dominada por la Fundación Mapfre, gestora de las actividades sociales. La Fundación Mapfre de la que hablamos es una única entidad, nacida en enero de 2006, fruto de la integración de la tradicional fundación de ese nombre con Fundación Mapfre Estudios, Fundación Mapfre Medicina, Fundación Cultural Mapfre Vida y Fundación de Estudios Históricos Mapfre Tavera.

CUADRO 9. Ranking de grupos aseguradores en América Latina, 2005

Grupo	País de origen	Cuota total (%)	Cuota Vida (%)	Cuota No Vida (%)
1 Bradesco	Brasil	7,4	11,4	4,4
2 AIG	United States	4,8	3,1	6,0
3 ING	Holland	4,6	3,0	5,7
4 Mapfre	Spain	4,3	1,9	6,1
5 Grupo Nacional Provincial	Mexico	4,3	2,5	5,5
6 Metlife	United States	4,2	8,8	n.d.
7 Itaú	Brasil	4,1	5,6	3,0
8 Triple-S	Puerto Rico	2,7	5,7	n.d.
9 Sul América	Brasil	2,4	n.d.	3,7
10 Liberty Mutual	United States	2,2	n.d.	3,6

Nota: El tamaño total del Mercado fue de 44.404 millones de euros, 18.701 en Vida y 25.703 en No Vida. **Fuente:** Fundación Mapfre (2006).

Conclusiones

El seguro es una actividad que ha estado poco internacionalizada en el siglo XX, si exceptuamos el ámbito del reaseguro. Los ramos de No Vida han tenido mayor proyección internacional que el ramo de Vida, en buena medida porque se trata de un sector con características muy específicas en cada país. Sin embargo, en los inicios del seguro español hubo mucha presencia de capital extranjero en casi todos los ramos. Hacia 1910, el 40 por 100 del mercado estaba controlado por compañías extranjeras, lo que Pearson (2005) contempla como normal en el contexto de la primera globalización de la economía mundial, anterior a la Primera Guerra Mundial. En los años siguientes fueron ganando terreno las compañías españolas, pero la Guerra Civil supuso un salto en este proceso. La hostilidad del franquismo hacia el capital extranjero y la Segunda Guerra Mundial hicieron que, en 1942, el capital extranjero sólo controlara el 20 por 100 del mercado.

En 1952 terminaron las restricciones impuestas a las operaciones transfronterizas de seguros, que habían rebajado el negocio controlado por el capital extranjero hasta el 15 por 100. De forma sorprendente, en 1954, se aprobó una nueva Ley de Seguros que resultó muy liberal, incluso descuidada, con el sector. La única intervención polémica fue la incorporación del seguro de Accidentes de Trabajo a la Seguridad Social en 1966. Se alentó la captación de negocio en el exterior, pero lo cierto es que las compañías españolas no eran competitivas y la mayoría de ellas no llegarían a serlo nunca como

entidades con autonomía de gestión. Sólo La Unión y El Fénix Español, líder del sector y con una fuerte presencia en París desde el mismo momento de su fundación, tuvo negocio exterior de cierta envergadura.

En el momento de acceder España a la CEE (1986), la cuota de las entidades de control extranjero estaba situada en torno al 25-30 por 100. El mercado interno se encontraba lejos de la saturación, pues todavía tenía que duplicarse el coeficiente primas/PIB para alcanzar el umbral de la modernización en seguros. Grandes compañías extranjeras, principalmente europeas, invirtieron masivamente en España hasta conseguir cotas máximas de participación en 1993: 37 por 100 en primas por seguro directo y 35 por 100 en primas netas de reaseguro. Se produjo entonces una reacción competitiva en el empresariado español, como ocurrió también en otros sectores de actividad, ante el desafío de la Unión Económica y Monetaria que arrancaba en ese momento. Para competir había que ser grandes y para ser grandes una solución era hacerse multinacionales, lo que era posible en América Latina, donde la receptividad era alta no sólo por los lazos históricos y culturales, sino también porque otros países habían dejado de invertir en la región tras la crisis de la deuda.

En los últimos años, las grandes compañías españolas de seguros han quedado controladas por las entidades financieras (bancos y cajas de ahorros) y practican fórmulas de banca-seguros. Esas entidades financieras han sabido dar respuesta a los retos de la globalización, pero han preferido que sus filiales aseguradoras se centren en el mercado interno español, que sólo recientemente ha alcanzado el 5 por 100 en primas/PIB. La excepción es Mapfre, el líder del sector, una empresa que nació como mutua de grandes propietarios agrícolas en 1933, pero que bajo el liderazgo de Ignacio Hernando de Larramendi se convirtió en líder del mercado español cincuenta años más tarde. Larramendi buscó desde 1969 la internacionalización en Iberoamérica, en base a “activos intangibles” relacionados con la capacidad de gestión. La crisis del petróleo en los años 70 desbarató sus planes. Sólo en 1984 pudo ver cumplido su sueño (se retiró en 1990) y hacer que arrancara la única verdadera multinacional aseguradora española de nuestros días. Mapfre ha venido a ocupar el lugar dejado por La Unión y El Fénix Español, entidad que desapareció en los años 90 víctima de la mala gestión del banco que siempre la respaldó (el Banco Español de Crédito). El “paradigma ecléctico” de John Dunning parece ser el más apropiado para explicar lo ocurrido con Mapfre, como una combinación de ventajas competitivas en el inversor, receptividad en los países de destino y conveniencia de la inversión frente a otras alternativas (la contratación transfronteriza es muy dificultosa en seguros).

BIBLIOGRAFÍA

BANCO DE ESPAÑA, *Boletín estadístico*.

BARCIELA, C., LÓPEZ ORTIZ, I., MELGAREJO, J. y MIRANDA, J.A. (2001), *La España de Franco, 1939-1975: Economía*, Madrid, Síntesis.

BORSCHIED, P. y PEARSON, R. (eds.) (2007), *Internationalisation and Globalisation of the Insurance Industry in the 19th and 20th Centuries*, Marburgo, Philipps-University & Swiss Re Corporate History.

- BUCKLEY, P. y CASSON, M.C. (1985), *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*, Londres, Macmillan.
- CANTWELL, J. (1989), *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Oxford, Blackwell.
- CATALANA OCCIDENTE (1989), *125 años de Catalana Occidente*, Barcelona.
- CAVES, R.E. (1971), “Industrial Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment”, *Economica*, 38, pp. 1-17.
- CUMMINS, J.D. y VENARD, B. (eds.) (2007), *Handbook of International Insurance. Between Global Dynamics and Local Contingencies*, Berlin, Springer.
- DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS, *Boletín Oficial de Seguros, Memorias e Informes*.
- DUNNING, J. (1988), *Explaining International Production*, Londres, Unwin Hyman.
- (2001), “The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future”, *International Journal of the Economics of Business*, 2, pp. 173-190.
- y NARULA, R. (eds) (1996), *Foreign Direct Investment and Governments*, Londres y Nueva York, Routledge.
- DURÁN HERRERA, J.J. (2005a), “Teoría de la economía y dirección de la empresa multinacional”, en J.J. Durán Herrera (coord.), pp. 11-46.
- (2005b), “La inversión directa española en el exterior y la multinacionalización de la empresa española, 1960-2003”, en J.J. Durán Herrera (coord.), pp. 83-125.
- DURÁN HERRERA, J.J. (coord.), *La empresa multinacional española. Estrategias y ventajas comparativas*, Madrid, Minerva.
- ESCUELA PROFESIONAL DEL SINDICATO DEL SEGURO (1972), *25 años al servicio de la institución del seguro español, 1945-1970*, Barcelona.
- FELDMAN, G. (2003), “Civil Disturbance and Riot Insurance in Fascist Europe, 1922-1941”, *Financial History Review*, 2, pp. 165-184.
- FRAX, E. y MATILLA, M.J. (1996), “Los seguros en España, 1830-1934”, *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 183-203.
- (1998), “La evolución del sector seguros en Francia y España, 1800-1936”, en C.E. Núñez (ed.), *Insurance in Industrial Societies: Economic Role, Agents and Market from 18th Century to Today*, Actas de la sesión B8 del 12th International Economic History Congress, organizada por P. Borscheid, E. Frax y A. Plessis, Sevilla, Universidad de Sevilla, Fundación El Monte y Fundación Fomento de la Historia Económica, pp. 31-44.
- (2005), *Los seguros negocios del franquismo. El proceso de bloqueo, expropiación y liquidación de las compañías de seguros con capital alemán*, Ponencia de la sesión B17

(“El mercado de seguros en la España contemporánea”, organizada por M.A. Pons y J. Pons), VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica, Santiago de Compostela, 13-16 de septiembre.

FUNDACIÓN MAPFRE (2006), *Ranking de grupos aseguradores en Iberoamérica 2005*, Madrid.

GARCÍA RUIZ, J.L. (2007), “Nacionalizando el capital bancario: Banesto y Paribas, 1902-1927”, *Investigaciones de Historia Económica*, 9, pp. 79-108.

GARCÍA RUIZ, J.L. y CARUANA, L. (2006), “Los seguros en España, 1934-2004”, ponencia presentada en el seminario *Las claves del desarrollo económico y social. Un encuentro en homenaje al profesor Gabriel Tortella*, Mahón (Menorca), 6-8 de abril (en curso de publicación para 2008).

— (2007), “The Internationalisation of the Business of Insurance in Spain, 1939-2005”, en P. Borscheid y R. Pearson (eds.), pp. 66-83.

GUILLÉN, M.F. (2006), *El auge de la empresa multinacional española*, Madrid, Marcial Pons y Fundación Rafael del Pino.

GIRÁLDEZ PIDAL, E. (2002), *La internacionalización de las empresas españolas en América Latina*, Madrid, CES.

HERNANDO DE LARRAMENDI, I. (2000), *Así se hizo Mapfre. Mi tiempo*, San Sebastián de los Reyes (Madrid).

HOLZHEU, Th. y LECHNER, R. (2007), “The Global Reinsurance Market”, en J.D. Cummins y B. Venard (eds.), pp. 877-902.

HYMER, S. (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Cambridge, MIT.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, *Anuario estadístico de España*.

LA ESTRELLA (1959), *Medio siglo del seguro privado español*, Madrid.

— (1976), *La Estrella, 1901-1976*, Madrid.

LA UNIÓN Y EL FÉNIX ESPAÑOL (1964), *La Unión y El Fénix Español, 1864-1964*, Madrid. (Libro del centenario que fue precedido por otro menos ambicioso publicado en 1946: *La Unión y El Fénix Español, 80 aniversario, 1864-1944*, y seguido de un libro de poco valor, aparecido con motivo del 125 aniversario: *La Unión y El Fénix Español. CXXV aniversario, 1864-1989*).

MAPFRE, *Memorias*.

— (1983), *Cincuenta años. Mapfre hacia el futuro*, Madrid, Mapfre.

MARTÍNEZ, José Manuel (1987), *Internacionalización del seguro y reaseguro. El caso español*, mimeo.

- (2006), “Informe del Presidente de Mapfre”, mimeo.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2003), “El sector exterior durante la autarquía. Una reconstrucción de las balanzas de pagos de España (1940-1958)”, *Estudios de Historia Económica*, N. 43 (edición revisada), Madrid, Banco de España.
- MORENO MORÉ, J.L. (1975), “Quince años de inversiones españolas en el exterior”, *Información Comercial Española*, 499, pp. 91-107.
- MOUSSA, P. (1968), “El seguro y el Tercer Mundo”, *Seguros*, 25, pp. 17-27.
- OCDE, *Insurance Statistics Yearbook*.
- PEARSON, R. (2005), *Foreign insurance companies in Spain before 1914*, ponencia presentada al VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica, Galicia (España), 13-16 de septiembre.
- PONS, J. (2002), “Las estrategias de crecimiento de las compañías de seguros en España, 1900-1940”, en *Documento de Trabajo* N. 2002/1, Madrid, Fundación Empresa Pública-Programa de Historia Económica.
- (2003), “Diversificación y cartelización en el seguro español, 1914-1935”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 567-592.
- (2005), “Large American Corporations in the Spanish Life Insurance Market, 1880-1922”, *The Journal of European Economic History*, 2, pp. 467-481.
- (2006), “El seguro de accidentes de trabajo en España: de la obligación al negocio, 1900-1940”, *Investigaciones de Historia Económica*, 4, pp. 77-100.
- (2007), “The influence of multinationals in the organisation of the Spanish insurance market: diversification and cartelisation, 1880-1939”, en P. Borscheid y R. Pearson (eds.), pp. 49-65.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2003), *El progreso económico de España*, Bilbao, Fundación BBVA.
- RUBIO, A., BORDAYO, F., QUEROL, V. y SARDONIL, J. (1977), “Evolución del seguro español”, *Actualidad Aseguradora*, Febrero, pp. 59-91.
- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, H. (1962), *El seguro de vida español ante el Mercado Común*, Madrid, Nuevas Gráficas.
- SINDICATO NACIONAL DEL SEGURO, *Boletín de la Revista Seguros*.
- SWISS RE, *Sigma*.
- TORTELLA, G. (1973), *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX*, Madrid, Tecnos.
- (1998), *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, 2a. edición, Madrid, Alianza.

TORTELLA, G., CARUANA, L. y GARCÍA RUIZ, J.L. (2008), *De mutua a multinacional. Mapfre, 1933-2008*, texto mecanografiado sin publicar.

UNITED NATIONS (1993), *International Tradability in Insurance Services*, New York.

USERA, G. de (1964), “El seguro privado y el desarrollo económico”, *Anales del Instituto de Actuarios Españoles*, 4.

VERNON, R. (1966), “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, 80, pp. 90-207.

WASOW, B. (1986), “Insurance and the Balance of Payments”, en B. Wasow y R.D. Hill (eds), pp. 87-104.

WASOW, B. y HILL, R.D. (eds) (1986), *The Insurance Industry in Economic Development*, New York, New York University Press.