

Ciudad de México, 13 de mayo de 2025.

Versión estenográfica de la Conferencia Nearshoring seguro: gestión de riesgos para nuevos mercados, realizado dentro del marco de la 34 Convención de Aseguradores de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), llevada a cabo en las instalaciones de Expo Santa Fe, en esta ciudad.

Lic. Gustavo Almaraz: Qué tal. Muy buenos días otra vez a todos.

Muchas gracias a la AMIS por la invitación. La verdad es que no esperaba tener ahora una cierta sobreexposición, pero yo quisiera brevemente aprovechar la oportunidad para hablar de algunos de los temas, que me parece que las nuevas circunstancias económicas del país deben obligar a tomar decisiones y a transformar algunos de los aspectos fundamentales del sector de los seguros.

En primer lugar, quisiera partir de las circunstancias que vivimos, que hay nuevos mercados. Desde luego México ya es parte de un conjunto de acuerdos de comercio internacional, quizá es uno de los dos países con más comercio, con más vinculación desde el punto de vista de tratados y acuerdos; sin embargo, también no es ajeno para nadie que enfrentamos en este momento un cuestionamiento al modelo de globalización económica que se basa en el comercio internacional.

Sin embargo, hace unos momentos señalaba que la realidad es que esa integración económica, esa vinculación de cadenas productivas hacen muy difícil asumir completamente los riesgos, regresar a un modelo estrictamente a...

Las fuerzas que hay para generar empleo, para generar bienestar en las distintas sociedades trasciende con mucho las decisiones de corto plazo de algunas dirigencias. Eso no quiere decir que no afecte.

Y también como consecuencia de estos realineamientos, se le ha dado con personas el fenómeno de la relocalización de empresas, algunos creen que es ahora también cuestionado precisamente por las diferencias en materia comercial que estamos teniendo en el marco de la región norteamericana, pero la verdad es que aún en ese caso, las diferencias que pudiera haber entre los aliados de Norteamérica son

muchos menores que las que hay a nivel global con otras alianzas comerciales en otras partes del mundo.

Yo creo que es muy importante tener en cuenta el tamaño de nuestra economía, la fortaleza creciente de nuestro mercado interno, y todo eso son elementos que deben de estar con la consideración y en el rediseño de hacia dónde vamos.

Ahora, estos escenarios de transformación con la posibilidad de que tengamos mayores inversiones no solamente de capitales mexicanos, sino también México se ha vuelto nuevamente atractivo al capital internacional, pues debemos aprovecharlo para construir una sociedad más incluyente, una sociedad más sustentable y, por lo tanto, que logre equilibrar mejor frente a los riesgos ambientales.

Sin embargo, también creo que hay una gran incertidumbre, incertidumbre frente al futuro, y las herramientas que disponemos hoy, yo acabo de señalarlo, a veces ya no son suficientes. Toda la estrategia, por ejemplo, de imágenes de análisis de riesgo que tienen las aseguradoras en la medición de la siniestralidad, tiende a hacer un énfasis en el registro histórico, en la evidencia que tenemos, en la información que hemos ido construyendo.

Y, en ese sentido, hemos avanzado muchísimo. Hace rato hablaban con cierta, diría yo, crítica hacia el fenómeno del Big Data, y creo que en realidad es también una gran oportunidad.

Tenemos tal cantidad de información que lo que no sabemos a veces es cómo usarla y, sobre todo, cómo utilizar todo este acervo de información para enfrentar nuevos desafíos y nuevos riesgos.

Nuevos riesgos que derivan de la llegada de nuevas empresas con nuevos mercados, nuevos servicios, en donde la innovación tiene que ser absoluta, no solo en la del diseño de los productos, también en la manera en que procesamos la atención a la gente.

Todo mundo dice: “bueno, ¿y los seguros qué?”.

Yo francamente les quiero decir que la importancia de gestionar los riesgos es mucho mayor que en otros momentos, porque la sociedad

enfrenta mucha incertidumbre y porque no tenemos claridad, la claridad que quisiéramos hacia dónde vamos.

Y precisamente por ello, el conocimiento especializado de ustedes resulta fundamental. Sin embargo, sí requiere también empezar a pensar cómo vamos a poder imaginar el riesgo que hay frente a cosas que no conocemos, frente a actividades que no se han desarrollado, frente a nuevas industrias y nuevas actividades, frente a fenómenos como el cambio climático, por ejemplo, que algunas personas piensan que solo se va a traducir en que van a subir el nivel de las aguas y las zonas costeras se van a ver afectadas.

Cuando uno analiza lo que en realidad también va a afectar es a las cuencas, y no solo eso, la manera en que los ecosistemas van a evolucionar.

Entonces, la idea de incorporar los criterios ambientales, sociales y de gobernanza tiene que responder a esta necesidad, es una necesidad de enfrentar y de adaptarse.

Necesitamos poder tener afianzadores comprometidos con nuevo tipo de proyectos, con proyectos quizá que tienen un lapso mayor de maduración, pero también necesitamos que la industria del reaseguro se anime a buscar nuevas formas de respaldar a las aseguradoras para tomar muchos riesgos.

Esto implica, desde luego, también un aspecto regulatorio en donde la solvencia debe equilibrarse, lo señalaba hace un rato, con la innovación. No basta con una visión de asumir que lo que hoy funcione está bien y funcionará por los siglos de los siglos.

Es indispensable entrar con una nueva actitud, ¿y cuando hablo de una nueva actitud a qué nos estamos refiriendo concretamente?

En primer lugar, hay tecnologías emergentes y eso se va a traducir sin duda en el tipo de productos que se le ofrecen a los clientes, el uso de las Fintech, el uso de aplicaciones, nuevos mecanismos para procesar y atender a los clientes.

También deberá traducirse precisamente con estos flujos de información en un diseño más eficiente, más a la medida de los productos que ofrece el sector asegurador.

Pero también implica una transformación hacia adentro de la industria de los seguros. Yo creo que hoy las nuevas tecnologías y la llegada de estos nuevos mercados donde va a haber que estar asegurando energía, pero también nuevas formas de producción agroindustrial, hace necesario, por ejemplo, entrar de otra manera a ajustar los siniestros, cómo vamos a estar manejándolas o incorporando las nuevas tecnologías.

La posibilidad que tenemos hoy de mapear con precisión cada punto del territorio nacional, pues implica poder transformar la información de las coordenadas y la geolocalización en datos útiles para considerar el nivel de riesgo preciso y exacto que enfrenta un inmueble o para poder buscar en ese lugar para una nueva industria ¿cuáles son los riesgos relevantes y cuál es el instrumento más adecuado para brindarles protección?

Desde luego para la Secretaría de Hacienda, para la Comisión de Seguros implica realizar marco regulatorio. En eso tenemos que ser conservadores en el sentido de cuidar y conservar los elementos que garantizan la estabilidad y dan solvencia al sistema, pero también no inhibir las posibilidades de avanzar, atender estas necesidades del mercado, y algunas de ellas, yo diría tendríamos que irnos adelantando al mercado por la velocidad que están llegando estos cambios.

En ese sentido también será necesario buscar una mayor cooperación entre los sectores público y privado, para buscar soluciones integrales que permitan, como decíamos hace rato, aumentar la penetración, pero en el caso de los nuevos mercados es identificar las empresas, los sectores y asumir riesgos que con frecuencia hoy en México no se le ofrece a las empresas y a las personas, y que, sin embargo, en mercados internacionales existen.

En particular quienes están en la industria del reaseguro saben muy bien qué tipo de productos son, en algunos casos decía, de alta

especialización y que, sin embargo, es difícil encontrar en nuestro país.

Vamos hacia la personalización y digitalización de los productos al de incorporación de estos criterios ambientales, y de manera importante es esta idea la de la inclusión, para incorporar al resto de los nuevos mercados, para avanzar en esta nueva realidad económica que no tiene mucho que ver además con la situación de corto plazo, sino con las tendencias horizonte más largo, pues sí tenemos qué ver cómo hacemos que más gente esté mejor protegida.

En los esquemas donde la gente permanecía toda la vida en una empresa o mantenía su trabajo en el Gobierno, o sabía que tenía acceso a ciertas protecciones, ese mundo ya no existe. Y con frecuencia hay un desajuste entre lo que pueden acceder como ciudadanos.

Voy a poner un ejemplo muy rápido. Una experiencia personal a raíz del tema de los seguros de gastos médico decidí hacer una, le llaman “Exploración en Google”, y encontré tres o cuatro alternativas. Dije: “Bueno, quiero saber qué seguro, si es que alguno puedo tomar”.

Y mucho, para mi sorpresa, hasta el día hoy no les puedo contestar a partir de esa experiencia qué hacer, porque después de decirme cada una de las aseguradoras a las que entré, que son, por supuesto, un gran producto y son maravillosas; pero sin explicarme ninguna realmente de qué estábamos hablando. Después de media página me decían: “Si quieres más información, si quieres información -que no tenía yo nada-, tienes que darme tu nombre, tu teléfono, tu edad, tu estado civil”. Y yo no sé si querían de una vez una radiografía de tórax. No llegué ahí.

Entonces mi reacción, la verdad, es un fenómeno de la edad, soy poco tolerante a esos obstáculos y esas barreras, de entrada, fue salirme y decir, pues busco otra, y otra, y otra, hasta que decidí que el mejor estadio del hombre es no tener un seguro de gastos médicos.

Por supuesto que esa es la conclusión equivocada, y entonces algo hay que hacer. Y es a lo que me refiero: Mejorar e innovar para estos nuevos mercados, para mercados, ya no tan nuevos, implica

necesariamente que no basta con usar gadgets, no basta solamente con usar los instrumentos, si no se piensa de manera inteligente cómo utilizarlos.

Yo buscaba información, no la obtuve, por lo tanto yo desistí de mi esfuerzo, pero hay otros que están haciendo lo mismo. Entonces, eso es parte del desafío, por eso creo que es indispensable buscar mecanismos para que más gente pueda acceder con información más clara, simplificando las cosas, buscando mutualidades más amplias aunque al mismo tiempo más limitadas que tengan primas de riesgo con un costo más razonable que más gente pueda pagar.

Y todo eso implica no solamente una revisión a los criterios actuariales en las definiciones de la prima de riesgo, sino también el uso de las nuevas tecnologías para optimizar costos a lo largo de la cadena de valor de la industria de los seguros.

Desde luego lo que nosotros estamos buscando es impulsar esta innovación y promover una adaptación racional de nuevas tecnologías, entendiendo además que en el caso de las empresas el reto quizá no sea como en mi caso un rechazo a ciertas formas de comunicación desde la industria de los seguros.

Pero también es cierto que en algunos casos las propias empresas y quienes están llegando no tienen claridad de qué riesgos quieran proteger, lo vimos en el caso de Acapulco en donde la mayoría de las empresas aseguradas estaban aseguradas para el riesgo equivocado, que era sismo, no porque no fuera necesario estar asegurado contra sismo, sino porque no consideraron que les podría afectar un huracán.

Hace algunos años me tocó leer en la prensa inglesa una historia de que un día se descompusieron prácticamente toda la red de ferrocarriles del Reino Unido con el costo económico que ustedes pueden pensar que causó y el tema es que se descompuso todo el sistema porque la nieve tuvo un grosor de los copos de nieve que se colaron por los filtros de ventilación de las locomotoras y se descompusieron. Y entonces la gran explicación de todo mundo era: "Es que fue el tipo equivocado de nieve". Y fue el tipo equivocado de nieve, nadie esperaba eso, pero se quedó paralizado el país por cerca

de dos días, porque en Inglaterra los ferrocarriles tienen una función bascular muy importante en la movilidad.

Esto tendríamos que evitar en el diseño de los seguros y las protecciones en países como el nuestro y frente a la llegada de nuevas empresas que no conocen la realidad mexicana, que muchos -y hay que decirlo- no tienen claro lo que representa un sismo y esa es una de las experiencias que seguramente todos ustedes cuando reciben un visitante extranjero, cuando hay algún pequeño sismo explicar lo que realmente implique y la gravedad del mismo es uno de esos desafíos.

Entonces, sí hay una tarea pendiente, sí necesitamos hacer alianzas estratégicas, pensar en otras formas de organizar el riesgo, hacer pull de riesgos, hacer -les decía- productos mucho más definidos y más a la medida y al alcance de la gente. No se trata de falsear las primas de riesgo porque eso no es viable, se trata de buscar reducir costos y de buscar, sobre todo, tener en cuenta las necesidades de las nuevas empresas que les decía, por ejemplo, para asegurar riesgos en la industria aeroespacial que muchas veces no lo hay, en temas como puede ser las nuevas plantas de transmisión y de generación eléctrica en el país, algunas han encontrado dificultad de identificar los riesgos que son asegurables para las viviendas en el país también. Entonces, todo eso nos tiene que generar nuevas posibilidades.

Yo sí quisiera insistir en que el sector tiene su fortaleza en ser conservador y en ser un sector robusto que cuida la solvencia, pero la clave del éxito futuro de contribuir a proteger mejor a los mexicanos está en la capacidad de innovar de manera racional.

Otra vez, no se trata de usar gadgets de manera irracional o impulsiva, o porque es la moda, pero sí de tener un sentido estratégico a todo lo largo de la cadena de valor, desde la cobranza, por ejemplo, hasta el diseño específico de los productos.

Yo estoy convencido de que el sector de los seguros sí va a incrementar la penetración, por mucho que digamos que si metemos la seguridad social, que si no la metemos, que si estamos debajo de la OCDE o no, en realidad a mí ese dato me parece menos relevante que el dato, que es que quisiéramos estar mejor protegidos, que

quisiéramos que la gente estuviera con mejores coberturas, y para las nuevas empresas sí necesitamos ayudarlos a saber, a entender que cuando vienen a México hay riesgos, pero que esos riesgos son conocidos y que son enfrentables juntos.

Necesitamos fortalecer el marco regulatorio y necesitamos sin duda, y quiero subrayar ahí, tener claridad de que estas empresas y que estas actividades económicas no solamente son las grandes empresas, son también los individuos que están viniéndose a nuestro país con nuevos modelos de trabajo independiente que también requieren protección.

Mujeres que están llegando a nuestro país y que no encuentran la oferta de seguros específicamente a sus necesidades profesionales y a sus circunstancias de mujeres.

La tarea no es simple, y va desde lo muy, muy micro hasta lo muy marro. Pero estoy convencido de que el sector tiene, y lo decía hace rato, no solo el talento, sino creo que tienen el compromiso de trabajar para que podamos hacer de estas posibilidades de crecimiento, de inversión, de desarrollo, una realidad que se materialice en un país más incluyente, en un país donde la gente tenga un mayor bienestar y donde en general todos, con la suma de la participación del gobierno de los privados, pues nos sintamos más protegidos, más seguros y con mayor libertad para desarrollar nuestro potencial.

Muchas gracias.

Presentador: Muchas gracias.

Ahora Gustavo Almaraz, Presidente Ejecutivo de Grupo Estrategia se harpa cargo de la sesión de preguntas y respuestas.

Lic. Gustavo Almaraz: Buenos días a todos. Gracias, maestro, por esta presentación, ya casi me dejó sin preguntas porque contestó muchas de las preguntas.

Mtro. Héctor Santana: Esa es mala señal.

Lic. Gustavo Almaraz: Que le quiero preguntar.

Sin embargo, me gustaría enfocarme en el tema del Nearshoring, de la relocalización.

Desde mi óptica creo que esta nueva situación geográfica o complejidad que estamos teniendo con los Estados Unidos y los Estados Unidos con el mundo, nos va a brindar esas oportunidades.

Yo no soy de la idea de que el Nearshoring se nos cerró la ventana, sino que México sigue estando en una posición muy privilegiada en su relación con los Estados Unidos, en su ubicación geográfica y que creo que hay mucho más potencial yendo hacia adelante.

Y que también, tanto Canadá, como México, son de alguna manera la última línea de defensa del avance chino en las inversiones en Latinoamérica, en África, en Europa por supuesto.

Entonces, me gustaría centrar la conversación en eso, y ya dijo muchas cosas respecto de la innovación, asumir nuevos riesgos, pero dónde ve a la Secretaría, por ejemplo, qué elementos aportaría la Secretaría para fomentar, para traer todavía mucho más el fenómeno del Nearshoring a México y que las empresas tengan estas oportunidades.

Y por supuesto, esto se traduce para el sector asegurador como mayores oportunidades de aseguramiento en las inversiones, en la maquinaria, en el personal y por supuesto en el capital humano.

Entonces, ¿qué está haciendo la Secretaría de Hacienda para esos propósitos?

Mtro. Héctor Santana: Bueno, yo creo que hay dos o tres cosas que estamos haciendo, afortunadamente no solamente la unidad, sino la Secretaría en su conjunto.

Una de ellas es buscar crear los mecanismos que alineen la oferta de inversión que hay a raíz de la reforma en las AFORE, a raíz del comportamiento que tenemos en general en los fondos de inversión.

Hay un apetito de invertir en México. Entonces, ¿cómo alineamos ese deseo de estar y de invertir en México con la oferta que tenemos de proyectos para invertir?

Entonces, estamos buscando alinearlos, estar creando proyectos que tengan las condiciones de rentabilidad, pero también de periodos de maduración, y eso para proyectos de infraestructura es fundamental.

En el caso, además, de la industria de los seguros que buscan siempre minimizar el riesgo al máximo para poder calzar sus obligaciones de la mejor manera, pues tenemos que idear instrumentos que manteniendo estas características les permitan también tomar un lugar más preponderante ya en inversión para este tipo de proyectos.

Y la otra que no es una tarea menor, es buscar construir los paquetes que faciliten la llegada desde otros países a México, paquetes de asesoría, de acompañamiento, en algunos casos serán las garantías, en otros, decía yo, el apoyo de fianzas.

México puede ser un país complicado para casi cualquiera, pero también es un país que ofrece grandes posibilidades. El reto en la Secretaría es crear condiciones de certidumbre para garantizar que estas inversiones se materialicen.

Hay, por supuesto, desafíos en materia de energía, de agua, para también propiciar que la relocalización de empresas sea exitosa.

Tenemos que buscar alinear los proyectos de inversión públicos y privados a partir de criterios de racionalidad para garantizar que tengamos estos flujos hacia estas áreas estratégicas y que esto, a su vez, permita que estas empresas se puedan asentar en México.

Yo no estaría seguro, no lo definiría como una última defensa, pero claramente, a pesar de que para México y los mexicanos la relación con Estados Unidos nunca ha sido sencilla, parte de nuestro nacionalismo se construye en función de la relación con los Estados Unidos, a pesar de eso, tenemos una actividad importante en el país como es este intercambio y en la frontera todavía más.

Entonces, me parece que la lógica económica y el desarrollo del empleo en ambos lados de la frontera, y yo diría incluso en las tres naciones, depende de que tengamos éxito en alinear estos indicadores. Sobre todo, creo que la responsabilidad de la Secretaría es garantizar, además, que haya condiciones de estabilidad macroeconómica, por eso es importante contener la inflación, por eso es importante reducir el déficit, y mantener un equilibrio razonable, sobre todo en temas de la deuda que el país tiene.

Si logramos atender eso, estoy seguro que deberemos tener éxito, si además le apostamos a la innovación, invertimos en nuestro capital humano y nos comprometemos en un desarrollo regional más equilibrado.

Lic. Gustavo Almaraz: Claro. Sin dejar de ver que China es un competidor nuestro en términos de la manufactura y que además entre México, Estados Unidos y Canadá y, sobre todo México y Estados Unidos, somos un sistema de coproducción.

Estamos muy enfocados a la relación comercial que tenemos entre ellos, pero realmente somos un sistema de coproducción, independientemente ya del flujo cultural y hermandad que se tiene con los Estados Unidos.

Decía un ex Secretario de Hacienda que cuando uno va a un partido de béisbol en Estados Unidos, la cerveza es mexicana, el hotdog, la salchicha es mexicana, el pan es mexicano y en una de esas hasta el pitcher es mexicano.

Mtro. Héctor Santana: Los mejores han sido.

Lic. Gustavo Almaraz: Y creo que lo que comenta, maestro, es el balance también entre lo regulatorio y la flexibilidad para que los nuevos productos vengan.

¿Ve alguna región específica con un mayor potencial para el desarrollo de la relocalización y del Newshoring?

Mtro. Héctor Santana: Sí, y además ahí es donde yo creo justamente que las aseguradoras nos van a poder ayudar mucho, porque van a

reducir los márgenes de incertidumbre e incrementar las posibilidades de protección.

Inicialmente la tendencia es asentarse en la zona fronteriza, en la zona norte. Desafortunadamente ahí hay dos retos. No tenemos mucha agua en el norte y no tenemos mucha mano de obra ya en el norte para atender esas necesidades.

En la zona centro del Bajío todavía hay un potencial importante para incorporar regiones como Michoacán, que no forman todavía parte de este circuito virtuoso que hay hoy en Guanajuato, Aguascalientes, Querétaro. Pero yo sí creo que uno de las grandes posibilidades es buscar, ir haciendo un desarrollo de cierto tipo de empresas y bajo criterios muy específicos y para ello se está trabajando en crear unos polos que están definidos en el Plan Nacional de Desarrollo que incluye también la zona sur. ¿Por qué? Porque ahí hay más disponibilidad de agua, porque ahí hay mayor disponibilidad de mano de obra.

¿Cuáles son los desafíos ahí? Pues tenemos que invertir en ese capital humano y tenemos que construir los mecanismos de infraestructura y de viabilidad que hagan que tenga sentido apostar a proyectos que no van a madurar en tres meses, sino que normalmente tienen un lapso de desarrollo que la industria petrolera, por ejemplo, puede ser de entre siete y 10 años.

El tamaño del desafío es cómo ajustar eso, pero me parece también que eso nos va ayudar a lograr otro objetivo de país que es reducir los desequilibrios regionales, que la misma industria de los seguros lo padece, aunque siempre el otro día daban un argumento atendible de que a veces el desequilibrio o que mejor dicho que el desequilibrio es menos grande porque a veces tiene que ver con el registro contable de las pólizas. Y eso hasta cierto punto es cierto.

Pero también es cierto que sí hay menos personas protegidas y empresas protegidas en esa zona del país que en otras regiones.

Entonces, lo que tenemos que estar listos es que cuando lleguen estas empresas de verdad puedan sentirse con el respaldo de un conjunto de políticas públicas, viables y racionales de un marco

normativo que sea garante de cierta certidumbre y, desde luego, yo diría con una industria innovadora de seguros que les ayude a mitigar y a transferir los riesgos de su actividad.

Lic. Gustavo Almaraz: El tema de polos de desarrollo es muy importante, el tema del Plan México me parece muy relevante y, por supuesto, el proyecto del Istmo de Tehuantepec me parece estratégico para el desarrollo del sur del país.

Y esta idea de traer nuevos productos y de innovar también me parece una necesidad imperiosa. Como anécdota personal yo también en comunicación con unos ingleses me dicen, querían que asegurara los servicios que yo les estaba dando que son seguros de consultoría y en donde va de la mano el impacto reputacional si uno se equivoca o cometer errores en el servicio, y me dice: “Me estás que no hay una cobertura en México para estos servicios”. Y la respuesta fue: “No, no hay, estoy buscando”.

Mtro. Héctor Santana: Te hubieras acercado a la Secretaría, te hubiéramos ayudado a encontrar con quién.

Lic. Gustavo Almaraz: Por eso se lo estoy comentando. Al buen entendedor pocas palabras (risas).

Pero bueno, ¿cómo pueden estos sistemas de seguros contribuir a generar un entorno de confianza a los inversionistas, al mismo tiempo proteger derechos laborales, de quienes trabajan en estos sectores que están impulsando la relocalización ahora sí ya muy enfocado al seguro?

Mtro. Héctor Santana: Yo te diría, hace dos años que estábamos hablando de microseguros. Un compañero de aquí de la AMIS, muy destacado y muy inteligente me decía: “Santana, ¿por qué siempre están hablando ustedes de microseguros, y además una de las grandes aseguradoras, y resulta que esto no camina?” “Pues porque nada más hablamos, no trabajamos para hacerlo realidad”.

¿A qué voy? El inglés que te estaba pidiendo eso es algo que en su país se encuentra con relativa facilidad, y ese es el desafío, tener la

posibilidad de reaccionar, porque tampoco es ciencia oculta de establecer el riesgo vinculado a la actividad que realizas.

Los actuarios me dirán qué información tengo, si es completa o no, y esa es otra discusión, pero sin duda también en eso en este país hemos avanzado de manera notable.

Hoy tenemos muchísima mayor información y datos, lo que pasa es que a veces no sabemos cómo usarlos; dos, no queremos usarlos precisamente para esto, yo creo que es un ejemplo muy claro de qué temas tenemos que pensar hacia adelante, no solamente, repito, no es que esté previsto en nuestro manual de riesgos, habrá nuevas empresas que pongan desafíos importantes.

Y yo pondría el caso de estos que aseguraban barcos y que ahora aseguran naves espaciales, que hay muchas aseguradoras que a eso se dedican. Claramente son riesgos totalmente distintos y simplemente habrá que tener esa capacidad.

Y desde el lado de los reguladores, que están ahí varios y el equipo de la Comisión, ese es el desafío: no meternos para no estorbar, para no inhibir, pero sí tener la sensibilidad para identificar cómo apoyar que se puedan alinear estos objetivos entre la realidad económica del país, entre la industria de los seguros, por eso siempre vendemos la necesidad de que esto sea rentable y basado en el análisis de la prima de riesgo, y a partir de ahí se puedan optimizar muchas cosas y, desde luego, el interés de las políticas públicas.

Pero cosa que es interesante, yo creo que sí hay coincidencia en ese objetivo central, queremos proteger cada vez más y mejor a más gente en todos los lugares todo el tiempo y frente a todos los riesgos.

Lic. Gustavo Almaraz: Bueno, quería hacer una pregunta, voy a combinarlas, algunas cuestiones que la Secretaría está haciendo para evitar riesgos sistémicos y la segunda es, ¿qué mensaje le mandaría a los inversionistas que están pensando venir a México a invertir?

Mtro. Héctor Santana: Bueno, creo que un dato muy relevante es el que se dio en la inauguración, que es cómo ha ido mejorando nuestro indicador de solvencia.

La comisión está muy atenta para también a los que no han tenido ese desempeño, que afortunadamente son muy pocos, actuar y aplicarles lo que la ley establece.

Entonces, lo que yo le diría a los inversionistas es: uno, vénganse para acá, aquí les va a ir bien, porque tienen gente con una mano de obra muy comprometida, porque tienen un país con recursos naturales abundantes, con un gran anhelo de transformarse para mejorar y que cuenta con una industria de los seguros que tiene capacidad de apoyarnos tanto con las aseguradoras como las reaseguradoras.

Y hace rato yo señalaba dos variables humanas: las mujeres del sector asegurador que parece retórica, pero que dista mucha de serlo; y, dos, el rol de los agentes de seguros.

Necesitamos que los agentes de seguros entiendan que están entrando a un escenario de transformación. Muchos ya lo hacen y ellos ayudarán, si no conozco el riesgo, veo quién sí y veo cómo diseñamos un producto que responda a tus necesidades.

Yo sí les diría a los inversionistas: les va a convenir estar en México, porque este es un país que no ha querido despegar, pero que sigue teniendo todas las condiciones para su transformación en beneficio de todos.

Eso es lo que yo les diría: “vénganse para acá”.

Lic. Gustavo Almaraz: Pues coincido absolutamente, y con ese gran mensaje, maestro Santana, cerramos este panel.

Gracias siempre por estar aquí con nosotros.

Presentador: Agradecemos al maestro Héctor Santana y a Gustavo Almaraz por esta interesante plática.

Y con la fotografía que se van a tomar a continuación damos por cerrado este panel.

- - -o0o- - -