

Opinión

Siete meses y medio después de las elecciones generales del 20 de diciembre de 2015, 220 días después de que los españoles expresasen en las urnas sus preferencias políticas para los próximos cuatro años, y tras haber pedido una segunda opinión a la ciudadanía con el resultado de todos conocido, España sigue sin Gobierno de jure. En el mismo periodo, en esos mismos siete y pico meses de tiempo, la economía española ha generado nada menos que 536.592 nuevos empleos, según el registro de la Seguridad Social; nada menos que 2.555 personas cada día han encontrado trabajo, mientras que los partidos políticos no han encontrado desde enero el consenso necesario para darle un Gobierno al país, y cada vez más asaltan las dudas sobre si verdaderamente lo han buscado. La España en funciones, de espaldas a la España que funciona.

Mientras la España oficial y política no ha hecho su trabajo, porque más allá de las palabras y las intenciones con ellas expresadas u ocultadas hay que atenerse a los hechos, a los acontecimientos contantes y sonantes, las empresas, los agentes económicos, el engranaje sociolaboral, sí ha hecho el suyo. Es cierto que el sector privado ha aprovechado el marco normativo y el público se ha servido de un presupuesto de ingresos y pagos que el Ejecutivo ahora en funciones dejó aprobado y en vigor, y que ambos han buscado la mejor manera de sacar partido a la demanda interna y externa de bienes y servicios, hasta poner la economía y el empleo a crecer a velocidad de crucero. Con tan probado desempeño, que puede considerarse que nadie ha echado en falta la existencia de un Gobierno de jure, y que era suficiente con que

La España en funciones y la España que funciona

uno en funciones se limitase a mantener y dirigir el tráfico de la economía.

En julio la ocupación ha recobrado fortaleza, tras haberla moderado en mayo y junio, y vuelve a crecer a tasas superiores al 3%, con un reparto más equilibrado entre los distintos sectores de actividad, pero con presencia notable en la industria manufacturera, en las actividades inmobiliarias y en los servicios turísticos. El desempleo no bajaba con tanta fuerza en julio desde 1997. Todo ello no es sino consecuencia de un repunte similar en el crecimiento de la actividad agregada, que se manifiesta tanto en datos de consumo del comercio o de ventas de coches como en el repunte del crédito por la continua rebaja de los tipos de financiación, y que augura una recuperación de la inversión que debe complementar los buenos datos de demanda externa y de consumo doméstico que ha tenido la economía en los dos o tres últimos años.

Pero toda la recuperación puede resentirse si la crisis política se prolonga, si la España oficial sigue en funciones. La confianza externa en España puede debilitarse si sus políticos son incapaces de lograr un Gobierno que aplique los

acuerdos financieros pactados con Bruselas para esquivar la sanción por el desvío del déficit; que apruebe un nuevo presupuesto que no paralice ingresos y pagos públicos; que reforme cuantos mercados siguen dominados por las rigideces corporativas que menguan el crecimiento potencial de la economía, y que arregle el sistema de pensiones, que se acerca a paso ligero hacia la quiebra.

Nadie entiende ya la incapacidad de los partidos para el consenso; todo el mundo sabe que no hay acuerdo porque no se intenta, que no hay un Gobierno con un pacto programático que le dé consistencia porque no se quiere, porque alguien no quiere. Si se quiere, se puede.

La opción ofrecida ayer por Mariano Rajoy al líder del PSOE, una gran coalición que culmine las reformas económicas, luche contra el desempleo y seque de raíz las pretensiones soberanistas catalanas, sería la que más solvencia tendría y más confianza generaría entre la ciudadanía. Pero si los gestores del PSOE no acaban de verla, por entender que dejaría campo abierto en la oposición a Podemos, deberían permitir con su abstención un Gobierno de quien ha obtenido la minoría más mayoritaria en las elecciones. Nadie entiende en la España que funciona que el PSOE, pero menos aún que Ciudadanos si hoy concluye lo mismo, ni siquiera acceda a negociar sobre las bases concretas y flexibles ofrecidas ayer por Rajoy, entre las que estaba participar en la gobernabilidad en la fórmula que ellos elijan. La España que funciona no puede esperar mucho más tiempo a la España en funciones.

Profesionalizar el riesgo empresarial



HIGINIO IGLESIAS
CEO DE E2K GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS

Hay un dato muy revelador: siete de cada diez empresas desaparecen cuando tienen un infortunio, como por ejemplo el incendio de sus instalaciones, hecho que ha ocurrido a Campofrío y muy recientemente a Ybarra. Desaparecen porque el empresario no puede afrontar el perjuicio ocasionado por los daños producidos a consecuencia de un siniestro, al no haber contratado el seguro idóneo a la naturaleza de los riesgos a los que se encuentra expuesta su industria. Le faltó el debido asesoramiento de un corredor de seguros que, de forma totalmente independiente y objetiva, le hubiese aconsejado el seguro apropiado a su necesidad. Y no solo eso, también le hubiese asesorado en todo el camino hasta el momento crítico del suceso, en el que ha de recuperar su inversión en la cantidad adecuada y el momento preciso para reiniciar su actividad.

El corredor es una figura de un gran valor para la economía de particulares y de la empresa porque es un profesional independiente frente a las compañías de seguros, cuya actividad está regulada por una ley específica (la de mediación de seguros privados) y so-

metido a la supervisión de la Dirección General de Seguros.

La ley expresamente declara que “los mediadores de seguros privados ofrecerán información veraz y suficiente en la promoción, oferta y suscripción de las pólizas de seguro y, en general, de toda su actividad de asesoramiento [...] y no podrán imponer directa o indirectamente la celebración de un contrato de seguro”. Es muy importante recalcar que la ley se refiere expresamente al hecho prohibido de “no poder imponer un contrato de seguro” como una garantía de los derechos de consumidores y empresas frente a prácticas abusivas, como sucede en la actualidad y de forma asociada a la comercialización de productos financieros por bancos y entidades. El empresario o el particular no pueden consentir que el aseguramiento sea una imposición, ni aceptar un seguro de manera resignada y sin ser bien asesorado acerca de los términos, las características, según el riesgo a cubrir. Se piensa, muy erróneamente, que cuanto más barata sea la prima, mejor negocio se hace, pero no es cierto, lo importante es que el seguro contratado sea eficaz y la relación prestación precio sea equili-

brada en el contexto de las posibilidades del mercado. Ahí es cuando el corredor de seguros aporta su valor como elemento diferencial en beneficio del particular y de la empresa.

El corredor es por ley objetivo e independiente y eso ofrece confianza, porque no puede “mantener vínculos de afección” con entidades aseguradoras y “ofrece asesoramiento profesional imparcial a quienes demandan la cobertura de los riesgos a que se encuentran expuestos sus personas, sus patrimonios, sus intereses o responsabilidades.” El asesoramiento profesional se acepta en médicos, abogados y arquitectos, por ejemplo, pero en temas de seguros la gente no tiene interiorizado que el seguro es algo complejo, muy delicado, que no se puede contratar a la ligera. De ahí las sorpresas y disgustos a la hora de la verdad.

Lo razonable es ponerse en manos de un profesional que asesore. “Los corredores deberán informar a quien trate de concertar el seguro sobre las condiciones del contrato que a su juicio conviene suscribir, ofreciendo la cobertura que, de acuerdo su criterio profesional, mejor se adapte a las necesidades de aquel y velarán por la con-

currencia de los requisitos que ha de reunir la póliza para su eficacia y plenitud de efectos”. Es decir que un seguro con corredor, es más seguro.

Para los particulares y empresas el seguro es un producto complejo y por ello requiere asesoramiento, bien porque cambien las circunstancias iniciales, como variaciones en los riesgos, actualizaciones de activos, etc. El corredor está obligado a brindar “al beneficiario del seguro la información que reclame sobre cualquiera de las cláusulas de la póliza y en caso de siniestro, a prestarle su asistencia y asesoramiento”.

El desarrollo de la cultura aseguradora y la penetración del seguro en la sociedad es un indicador de referencia que muestra el crecimiento económico y social de los países avanzados. La diferencia entre culturas progresistas en este sentido viene marcada por la actitud del consumidor frente a este

En la actualidad, el seguro en España representa un 5% del volumen de la economía (PIB), mientras que en nuestro entorno de la UE es mayor: en Francia alcanza el 9%, en Alemania, el 7%, y en el mismo Reino Unido, el 11%, cuna del seguro moderno.

“En España, el sector asegurador representa un 5% del PIB, frente al 9% de Francia, el 7% de Alemania o el 11% de Reino Unido”