



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia

Informe N° 72/012

Montevideo, 11 de diciembre de 2012.

ASUNTO: MERCADO DE SEGUROS DE AUTOMOTORES

1. ANTECEDENTES

Las presentes actuaciones se inician en virtud de la denuncia presentada por el Automóvil Club del Uruguay (ACU) contra el Banco de Seguros del Estado (BSE), por la existencia de una presunta venta atada de servicio de auxilio y mecánica ligera a la contratación de pólizas de seguro por siniestro de automotores.

Teniendo en cuenta el especial tratamiento que ha dado el Ministerio de Economía y Finanzas a las denuncias motivadas en procesos de licitaciones o compras públicas, considerando que están excluidos de la jurisdicción de esta Comisión, se dispuso el archivo de la denuncia y la formación de esta pieza para tramitar la investigación.

Con fecha 6 de marzo de 2012, se inicia una investigación de oficio para conocer la posible existencia de ventas atadas u otras prácticas ilegales, con relación a la venta de seguros y otros productos condicionados a su adquisición, de acuerdo a la Resolución N° 17/012.

2. ANÁLISIS

La Ley N° 18.159 de defensa de la competencia prohíbe el abuso de posición dominante, así como todas las prácticas, conductas o recomendaciones, individuales o concertadas, que tengan por efecto u objeto, restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante. Asimismo, el Art. 4 dispone que, entre las prácticas expresamente prohibidas en tanto configuren alguna de las situaciones enunciadas en el Art. 2, se encuentra: “D) Subordinar la celebración de contratos a la aceptación de obligaciones complementarias o suplementarias, que, por su propia naturaleza o por los usos comerciales, no tengan relación con el objeto de esos contratos”.

En Algorta Morales, P. (2008)¹ al analizar las prácticas expresamente prohibidas por la ley N° 18.159, contempla el literal D) referido, señalando que el prototipo de estas prácticas son las denominadas “ventas atadas” y que “Son aquellos casos en los que se impone al co- contratante obligaciones adicionales que no tienen relación con el objeto del contrato principal”. La autora expresa que “en la mayoría de las hipótesis estaremos ante un abuso de posición dominante dado que, en general, solo un agente que goce de amplio poder en el mercado podrá imponer condiciones suplementarias al contrato”.

Martínez Blanco, Camilo (2007)² señala “Se prohíben las “ventas vinculadas o atadas”, que se producen cuando un proveedor supedita la venta de un producto o servicio, a la consiguiente adquisición, a ese mismo proveedor o a alguien designado por él, de otro producto o servicio distinto...El primer producto se llama el bien o servicio “vinculante” y el segundo, el producto o servicio “vinculado”.

Asimismo, el autor expresa “cuando ni las ventas atadas ni las compras atadas se justifican objetivamente por la naturaleza de los productos ni por el uso comercial,

¹ Algorta Morales, P. Prácticas Prohibidas, en “Estudios sobre defensa de la competencia y relaciones de consumo”, Pereira C., S. y Rueda K., D., Fundación de Cultura Universitaria, 2008.

pueden constituir una expresión del abuso de posición dominante tanto del comprador como del vendedor”.

2.1. Definición de mercado relevante

Dada la práctica planteada en el presente caso, se definen como mercados relevantes: el mercado de seguros de automóviles en el territorio nacional (que sería el mercado del bien vinculante), y el mercado de servicios de auxilio y mecánica ligera en el territorio nacional (que sería el mercado del bien vinculado).

Con respecto al mercado de seguros de automóviles, ACU expresa a fs. 58 que “El BSE ha tenido desde 1995, cuando se desmonopolizó el mercado, hasta el 2010 (último dato disponible) porciones de mercado que han variado entre el 91% y el 54%...Más aún, no existen circunstancias excepcionales que hagan que este sea un mercado competitivo, en el cual el BSE a pesar de tener una gran porción de mercado, no sea dominante”. ACU agrega a fs. 207 el porcentaje de participación en las primas retenidas totales a diciembre 2011, siendo el del BSE el 53,8%. De acuerdo a las declaraciones del propio BSE, tiene el 51% del mercado de vehículos (fs. 148).

El BSE tiene ocho empresas competidoras en el mercado. De acuerdo a los datos brindados por ACU, tomando como indicador de la participación de mercado al porcentaje de participación en las primas retenidas a diciembre 2011, las empresas que le siguen al BSE son Porto Seguro con 14.75%; Royal & Sun Alliance con 13.6%; Mapfre con 7.1%; Far Compañía de Seguros con 2.6%; HDI Seguros con 0.78%; Chartis Seguros con 0.7%, Berkley International con 0.4% y Surco con 0.4%. Se observa por tanto que los competidores se ubican bastante lejos del BSE.

En cuanto a las condiciones de entrada a este mercado, se trata de un mercado regulado por el Banco Central del Uruguay.

² Martínez Blanco., C. Manual Básico de Derecho de la Competencia, Fundación de Cultura Universitaria, 2007.

Cabe agregar que si bien el BSE es la empresa aseguradora con mayor cuota de mercado a nivel nacional, las empresas privadas con las que compete son muchas veces filiales de poderosas aseguradoras a nivel internacional, lo que les confiere una posición de fortaleza en sus posibilidades de competir. El BSE manifiesta a fs. 145 que las empresas privadas de seguros son “casi todas filiales de empresas multinacionales extranjeras con sucursales en todo el mundo, cuyo tamaño en infraestructura y cantidad de asegurados, es infinitamente mayor que los que posee el Banco”.

Es importante, además, distinguir segmentos en el mercado de seguros de automóviles. En este sentido, la franja de clientes a la que se prestaría el servicio de auxilio mecánico con la contratación de la póliza de seguro no es la totalidad de los clientes del BSE, sino que el mismo se ofrecería al segmento de asegurados que cuentan con una tarifa de cobertura global. Según el BSE, este segmento alcanza “una cifra cercana a los 90.500 clientes, cantidad muy alejada del total de la masa de asegurados en la cartera de Automóviles, que alcanza los 580.000 contratos, incluyendo motos” (fs. 147).

2.2. Análisis de la conducta investigada

Como consideraciones previas al análisis de la conducta de “venta atada”, es importante resaltar que el BSE realizó un llamado a precios dirigido a cuatro empresas para la selección de una o más empresas para la prestación del servicio de auxilio mecánico.

El BSE señala que las restantes empresas aseguradoras ofrecen este servicio a sus asegurados y que si no pudiera brindar el mismo, “se lo dejaría en una posición comercial de notoria desventaja frente a las demás empresas aseguradoras...” (fs 145). De acuerdo a las declaraciones del BSE a fs. 148, si bien el Banco tiene el 51% del mercado de vehículos, capta un 37% de los automóviles Cero Kilómetro, en promedio, siendo la gran diferencia con las aseguradoras privadas el servicio de mecánica ligera que éstas ofrecen al asegurado.

Con respecto a la conducta investigada, en primer lugar corresponde señalar que el servicio de seguros de automóviles y el servicio de auxilio y mecánica ligera son dos servicios independientes. En efecto, ambos mercados relevantes definidos son separados ya que satisfacen necesidades diferentes, tienen demandas separadas y sus oferentes son diferentes.

En segundo lugar, en relación a la obligación de comprar ambos servicios conjuntamente, corresponde decir que de acuerdo a la información analizada, el contrato de una póliza de seguros con el BSE no implica una afiliación a la empresa prestadora del servicio de auxilio y mecánica ligera. Lo que se ofrece a un segmento de asegurados es el beneficio de hasta tres servicios de atención al vehículo asegurado por año, por lo que el cliente del BSE puede tener su afiliación a otra empresa o a la misma que presta este servicio, lo que deberá abonar aparte en una contratación directa, donde puede elegir la empresa de su preferencia.

En este sentido, el BSE aclara a fs. 147 “que el BSE no está abonando o afiliando a sus clientes a alguna empresa de servicio o auxilio mecánico, sino simplemente otorgando un beneficio asociado a la cobertura, limitado a un segmento reducido de clientes con cobertura global, y además incompleto en la medida que luego de las tres asistencias o servicios por año acordados, el Asegurado deberá abonar todo otro servicio adicional, suplementario o diverso que requiera de la empresa adjudicataria o de cualquier otra que el asegurado determine, para lo cual queda en absoluta libertad”.

Corresponde señalar que el presente análisis se basa en este supuesto, aún cuando el llamado a precios distingue otras situaciones de prestación del servicio que no fueron objeto de estudio y podrían hacer variar las conclusiones.

Por lo tanto, no se trata de un servicio que es adquirido luego por el cliente del seguro, sino de una adquisición del servicio por parte de la compañía aseguradora, que luego lo brinda como beneficio a sus asegurados.

Sin que esto modifique las conclusiones del análisis, cabe señalar que la misma práctica es realizada por las empresas aseguradoras privadas, según manifiesta el BSE, lo cual es confirmado por la información obtenida por la Comisión, mediante los oficios librados a las distintas empresas.

En efecto, la empresa Sancor Seguros manifiesta a fs. 168 que algunos productos incluyen servicios de asistencia al vehículo, siendo la modalidad y el alcance diferente según la cobertura contratada, con distintos límites y frecuencias y que los mismos se realizan por medio de Car-up.

A fs. 169, la empresa Porto Seguros informa que “brinda a sus clientes que contratan pólizas de seguro de automotores un servicio de asistencia de siniestros, que comprende asimismo el auxilio y mecánica ligera”. “El alcance del servicio es limitado para los asegurados, dado que en las pólizas que ofrecen la denominada “cobertura total”..., el asegurado puede utilizar dicho servicio con un límite máximo de cinco (5) auxilios durante la vigencia anual del seguro. En el caso de las demás pólizas, el límite de auxilios es de tres (3) por año” (fs. 169). El servicio se presta en forma tercerizada, actualmente a través de Uruguay Asistencia.

La empresa Chartis responde a fs. 179 que “brinda actualmente el servicio de auxilio y mecánica ligera únicamente a los asegurados que contratan determinadas pólizas de seguro automotor...no estando incluido el mismo para las coberturas básicas...El servicio se brinda a través del Automóvil Club del Uruguay (ACU) y a los contratantes de pólizas de “Full Car” (FC) se les habilita hasta un máximo de doce asistencias por año mientras que para los contratantes de pólizas A Plus, B y C el límite es de seis”

Berkley International Seguros informa a fs. 190 que el servicio de auxilio y mecánica ligera “sólo es proporcionado a clientes que poseen determinados tipo de cobertura (Seguro Total, etc.) y no importa costo alguno al mismo.” “...tales beneficios se limitan a un determinado kilometraje de remolque y una determinada cantidad de servicios que pueden ser requeridos en el año de vigencia de la póliza”. Además, la

empresa resalta que “el beneficio otorgado a determinados asegurados no implica la afiliación del asegurado al servicio de emergencia.”

Por su parte, Royal Sun Alliance responde que “brinda a sus clientes que aseguran vehículos automotores el servicio de auxilio y mecánica ligera”. El mismo es de alcance limitado: 25 auxilios anuales de mecánica ligera y/o traslado del vehículo (fs. 193).

Surco Seguros expresa a fs. 196 que brinda el servicio de auxilio y mecánica ligera no a todos los clientes, sino a aquellos que contratan determinados planes, distinguiendo cantidad de servicios y alcance según el plan.

Por último, FAR Seguros informa que brinda a sus clientes el servicio de mecánica ligera; “en caso de roturas se brindan seis servicios al año sin costo dentro de los límites de Montevideo, en exceso de 20 km el costo es por km” (fs 197).

3. CONCLUSIONES

En conclusión, no se detectaron violaciones a la normativa de defensa de la competencia. Si bien el BSE tiene una alta participación de mercado, se descarta que la práctica desarrollada por el BSE sea una venta atada ya que la contratación de una póliza de seguros con el BSE no implica una afiliación a la empresa prestadora del servicio de auxilio y mecánica ligera. Se trata de brindar un beneficio a cierto segmento de asegurados, el cual está acotado en el número de servicios gratuitos y no le hace socio de la empresa prestadora del auxilio.

Dr. Javier Gomensoro