

## Perspectiva do seguro da América Latina em 2013

Destinado a crescer

### Resumo de mercado

O mercado de seguros da América Latina está pronto para um crescimento continuado em 2013. Ademais, os efeitos da globalização persistem na região, evidenciados pela expansão dos negócios e um pequeno aumento nas fusões e aquisições, exigindo maior capacidade de seguro global, como também modelagem de risco. As previsões de crescimento econômico em taxa real de um único meio dígito na região contrasta com as condições esperadas em qualquer outro lugar do mundo. Em adição à expansão econômica, existem oportunidades para as seguradoras melhorarem, de forma crônica, as baixas taxas de penetração de mercado explorando a classe média e os mercados de consumo em crescimento.

Inovações em distribuição e desenvolvimento de produtos e o uso eficaz da tecnologia podem guiar a um crescimento sustentável das seguradoras bem sucedidas. Conforme o retorno do investimento diminui, o foco em retornos de subscrição técnica exige melhorias no desempenho operacional e capacidades analíticas para conduzir a gestão de capital baseado no risco. Muitas seguradoras precisarão transformar seus sistemas antigos para apoiar análise de dados através de uma cadeia de valor. O gerenciamento de capital eficiente e transparente que antecede diretrizes regulatórias também pode ser uma vantagem estratégica em um ambiente operacional, em geral, nebuloso, como o atual.

Investimentos bem sucedidos na América Latina requerem uma compreensão diferenciada do complexo conjunto econômico, condições competitivas e regulatórias da região. Flexibilidade, inovação e alianças estratégicas podem aumentar tanto as posições de mercado como o potencial técnico.

A Ernst & Young acredita que as práticas abaixo são essenciais nesses mercados em crescimento:

- Aproveitar estrategicamente as grandes oportunidades de crescimento composto.
- Expandir os mercados através de inovação orientada pela experiência local.
- Explorar as vantagens de competências em tecnologias.

- Integrar, de forma proativa, risco/capital avançado e transparência quanto às reformas regulatórias.
- Expandir e melhorar os mercados de risco de catástrofe.



Inovações em distribuição e desenvolvimento de produtos e o uso eficaz da tecnologia podem guiar a um crescimento sustentável das seguradoras bem sucedidas.

## **1. Capitalizar estrategicamente em oportunidades de crescimento composto substanciais.**

Com mais de 550 milhões de pessoas e quase US\$130 bilhões em vendas anuais de seguros, o crescimento composto é o centro das atenções do mercado de seguros da América Latina. As condições no final de 2012 indicam maior crescimento comparado com o mercado maduro dos Estados Unidos e das economias da zona do euro. A classe média emergente do Brasil, México e outros países latino-americanos apresentam oportunidades para aumento sustentável de prêmios. Os desafios incluem a competição com canais de distribuições bem estabelecidos; ambientes econômicos, regulatórios e políticos diferentes; e a mudança no ritmo de consumo e no mercado. São aconselháveis as abordagens estratégicas ao invés de amplas para esses mercados.

A economia do Brasil está crescendo. Pesquisa de investidores realizada em 2012 pela Ernst & Young citou o Brasil como o país com o maior potencial econômico na América Latina, com mais de quatro quintos dos entrevistados antecipando que as oportunidades irão aumentar nos próximos três anos. Aproximadamente 2.7 milhões de brasileiros se tornaram parte da classe média em 2011 e estima-se que 40 milhões de pessoas saíram da pobreza para a classe média na última década. Esses consumidores estão acumulando bens, como casas e automóveis, que requerem proteção por seguro.

Pesquisas indicam que a classe média emergente também está investindo em educação e poupança. A taxa de inflação relativamente estável do Brasil – em geral abaixo de 10% nos últimos quinze anos – auxilia nessa troca. Este percentual está muito longe da taxa de inflação anual de 100% a mais de 4.000% na década de 1980 e grande parte da década de 1990, tornando o planejamento financeiro pouco confiável.

Cinquenta por cento da população do México também começou a fazer parte da classe média, em comparação com 80% da sua população que empobreceu em 1960. Economistas e analistas de negócios associam o recente crescimento do consumo mexicano e as matrículas no ensino escolar pós-secundário aos objetivos sociais desta classe média emergente.

#### Dados econômicos e de seguros da América Latina

	País	Crescimento GDP real estimado para 2012*	Crescimento GDP real previsto para 2013*	Inflação	Prêmio de seguro de vida 2012+ (est.) \$USD	Prêmio de seguros gerais 2012+ (est.) \$USD0
	América Latina	4.0%	4.0%	4%	\$48b	\$73b
Crescimento Alto	Brasil	1.2%	4.0%	4.9%	\$28b	\$23b
	Chile	5.0%	4.1%	3.0%	\$5b	\$3b
	Colômbia	4.2%	4.4%	2.8%	\$2b	\$5b
Crescimento Médio	México	3.8%	3.5%	3.5%	\$9b	\$10b
	Argentina	2.6%	3.1%	9.7%	\$1b <sup>1</sup>	\$7b
	Venezuela	5.7%	3.3%	28.8%	\$200m	\$8b
Crescimento Baixo	Porto Rico	0.9%	1.1%	3.2%	\$1b	\$10b

Países latino-americanos têm uma população relativamente jovem. Isto apresenta um potencial para maior crescimento em bens e vendas compostas durante a expectativa de vida desses consumidores. Mais de 25% da população no Brasil, México, Colômbia e Argentina têm menos de 15 anos, e menos de 7% da população na maioria dos países latino-americanos têm mais de 65 anos de idade. As seguradoras podem fortalecer o posicionamento de sua marca com esses novos consumidores de seguro sem a necessidade de desalojá-los de fornecedores concorrentes.

\* Fundo Monetário Internacional, exceto Commonwealth das projeções de Porto Rico.

+Estimado dos dados avaliados mais recentes fornecidos pela organização supervisora de seguro de cada país.

	País	População	Taxa de crescimento previsto para 2012	Porcentagem da população menor de 15 anos	Porcentagem da população maior de 65 anos
Crescimento Alto	Venezuela	29	1.47%	29.0%	5.6%
	Colômbia	42	1.13%	26.2%	6.3%
	Brasil	200	1.10%	26.0%	6.9%
	México	115	1.09%	28.2%	6.6%
Crescimento Médio	Argentina	42	1.00%	25.2%	11.1%
	Chile	17	0.88%	21.4%	9.4%
Crescimento Baixo	Porto Rico	4	0.24%	18.4%	15.6

Fonte: Agência de Inteligência Central World Fact Book

Nota: Por comparação, a porcentagem dos menores de 15 anos nos EUA e da Alemanha são, respectivamente, 20% e 13%; maiores de 65 anos são 13% e 21%, respectivamente.

O desenvolvimento bem sucedido desses mercados requer conhecimento das variações culturais das regiões e seu desenvolvimento regulatório e político. O levantamento sobre consumo global em 2012 da Ernst & Young indentificou grandes diferenças entre o brasileiro e o mexicano no que diz respeito ao uso de comparações online de produtos de vida e de investimento, com o uso do Brasil sendo significativamente maior. Muitos países latino-americanos têm fortes taxas de inserção da internet de alta velocidade e uso das redes sociais. O Chile, por exemplo, tem uma das maiores taxas de inserção de internet do mundo. Sites de agregações/comparações online já se lançaram no país e também no Brasil. Se comparações de produtos tendem mais para canais de internet, como na Europa, isso poderia causar uma grande mudança na distribuição de seguros.

Autoridades de proteção ao consumidor na região estão se concentrando mais nos seguros e seus respectivos preços relacionados, comissões e direitos dos consumidores. No Chile, o SERNAC (Serviço Nacional do Consumidor) determinou que o seguro relacionado à hipoteca comercializado pelos bancos deve envolver um processo de leilão organizado e regulamentado. Esta determinação aumentou preços competitivos e criou a necessidade de produtos diferenciados.

Estes vários fatores estão contribuindo para o desenvolvimento de dois mercados de seguros – seguradoras nacionais constituídas com distribuição bem estabelecida e relações comerciais consolidadas, além de players internacionais com escala e sofisticação técnica. Entre as 25 maiores seguradoras da América Latina, as subsidiárias de seguradoras internacionais respondem por cerca de metade do volume dos prêmios. Apesar da compra da Amil Participações do Brasil pela UnitedHealth (por quase US\$5 bilhões), uma rápida expansão das seguradoras internacionais é difícil. Obstáculos incluem ações regulatórias e governamentais que parecem favorecer o protecionismo local e a ameaça de perda de talento pós-aquisição.

Ambientes políticos díspares constituem outro fator importante a considerar. A Argentina nacionalizou o resseguro e forçou a repatriação de ativos para as seguradoras de vida. O Brasil pode criar seguradoras comerciais estatais e o Chile privatizou o seguro de vida e parece empenhado a alcançar uma equivalência ao Solvência II.

Apesar desses obstáculos, seguradoras na América Latina têm a oportunidade de criar um crescimento composto tanto em seguros de vida quanto em setores gerais (non-life).



Autoridades de proteção ao consumidor na região estão focando mais nos seguros e na sua precificação, comissões e direitos do consumidor.

## **2. Expandir os mercados através de inovação direcionada pela experiência local**

Para penetrar com sucesso nos mercados latino-americanos, as seguradoras devem reconhecer a necessidade de melhorar as eficiências em custos e responder às preferências dos consumidores emergentes por meio da inovação em distribuição e desenvolvimento de produtos.

Parcerias seguradoras-canais de distribuição extremamente bem estabelecidas desafiam novos participantes do mercado, bem como as estratégias para expandir a participação de mercado. Visto que a penetração de mercado é substancialmente menor do que em países desenvolvidos, as seguradoras enfrentam altos custos de distribuição e a necessidade de educar os novos consumidores sobre seguros. Sinais encorajadores incluem a adoção por parte do consumidor de novos canais de distribuição e maior uso da internet e mídias sociais. Mudanças regulatórias também favorecem o desenvolvimento de eficiências competitivas.



Para penetrar com sucesso nos mercados latino-americanos, as seguradoras devem reconhecer a necessidade de melhorar a eficiência de custos e responder às preferências dos consumidores emergentes através da inovação na distribuição e desenvolvimento de produtos.

#### Inovação de seguradoras latino-americanas

Condição	Objetivo inovador	Exemplos de solução
Alcance limitado do consumidor	Acesso conveniente	Seguro de viagem via agente de viagem
Baixo conhecimento sobre seguros	Consumidor informado	Produtos de microsseguro
Globalização e comércio crescentes	Manutenção de risco interregional	Produtos de ferenciamento de capital e risco customizados

Conhecer o comportamento do consumidor pode orientar sistemas novos e mais desenvolvidos para distribuição de produtos de seguro. Os consumidores na Colômbia passam, em média, 8.4 horas por mês em redes sociais, comparado com a média de 7.1 horas no Reino Unido. Com o aumento da penetração do seguro, modelos de distribuição bem estabelecidos serão pressionados a aumentar a eficiência e identificar as preferências do consumidor, criando oportunidades para modelos de distribuição inovadores. Seguradoras podem reverter o modelo de negócios “decima pra baixo”, onde companhias criam produtos e então os consumidores respondem a eles.

Mais clientes de baixa renda estão usando produtos de seguros voluntários graças às mudanças regulatórias para acomodar o microsseguro. No Brasil, a SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) promoveu o microsseguro com processos de aprovação de produtos simplificados e flexibilidade contratual. A SUSEP também emitiu circulares sobre novos canais de distribuição, corretores de microsseguros e compras de seguros através de bilhetes. Os reguladores estão permitindo o uso de smart cards e cartões de débito eletrônico para

cobrança de prêmio, promovendo combinações com outras transações financeiras para reduzir custos e aumentar a facilidade das operações de seguro.

A expansão do microsseguro também aumenta a confiança do consumidor. Uma pesquisa indica grande crença entre os indivíduos sem cobertura de que o seguro é muito caro, enquanto os atuais segurados estão plenamente cientes do valor do seguro.

O crescimento corporativo e a expansão do comércio mundial também aumentam a necessidade de capacidade de seguro global. A Colômbia, por exemplo, projetou acordos de livre comércio com os principais mercados do mundo, levando a grandes aumentos na publicidade e criação de marcas. Da mesma forma, 90% do comércio do México hoje está sujeito a acordos de livre comércio. Desde a implementação do NAFTA (Acordo de Livre Comércio da América do Norte), em 1994, a participação das importações americanas do México aumentou de 7% para 12%, e sua participação nas importações canadenses dobrou para 5%.

Como as empresas locais competem em uma escala mais ampla, elas estão expostas à complexa cadeia de suprimentos e riscos reputacionais que os produtos de seguros tradicionais não enfrentam atualmente. Para fornecer transferência de risco e soluções em gerenciamento de capital singulares, as seguradoras devem ter uma compreensão profunda da dinâmica empresarial da América Latina.



**Como as empresas locais competem em uma escala mais ampla, eles estão expostos à complexa cadeia de suprimentos e riscos de reputação que os produtos de seguros tradicionais não tratam atualmente.**



### **3- Explorar as vantagens das competências em tecnologias**

Os retornos sobre investimentos estão diminuindo e espremendo margens na América Latina e em qualquer lugar do mundo. No Brasil, o rendimento médio caiu de 5% para uma taxa de juros anual de aproximadamente 2% porque o governo exigiu dos bancos que reduzissem os spreads. Isso, por sua vez, afeta o modelo de negócios das seguradoras, as estratégias de desenvolvimento de produtos e investimento. Conseqüentemente, as principais seguradoras estão implementando medidas que aumentam o apetite de riscos e reforçando seus departamentos de auditoria interna. Muitas também estão investindo em tecnologias de várias áreas para alcançar eficiências em processos, melhorar a subscrição e as análises de sinistros, e visam segmentos rentáveis de consumo.

O mercado segurador da América Latina, de grande crescimento, requer uma significativa capacidade operacional e eficiência das seguradoras. Melhorar a experiência do consumidor é cada vez mais importante, considerando o crescimento da classe média e a competição das seguradoras. Infelizmente, muitas seguradoras carregam o ônus de sistemas de tecnologias da informação (TI) com processamento antigo de sinistros e apólices, assim como a granularidade e confiabilidade de dados que são impróprias para sustentar análises de preditivas avançadas. À medida que as seguradoras desenvolvem apoio interno para competição baseada em análises, as oportunidades surgirão para ir além de produtos tradicionais, a fim de se tornarem parceiras estratégicas com recursos tecnológicos.

Seguradoras precisam de informações mais detalhadas e confiáveis internamente para gerir seus negócios e precisam incorporar uma ampla gama de fontes externas. Isso requer transformar vários sistemas antigos existentes para proporcionar maior velocidade, flexibilidade e transparência ou investir em novos sistemas e atualizações de TI.

O uso de telemática, meios de comunicação de massa e comunicação móvel podem ampliar as fontes de dados dos consumidores e oportunidades. No Brasil, a lei 245-CONTRAN reforça o uso de telemáticas, requerendo que novos veículos sejam equipados com módulos de rastreamento. Por fim, expandirá o rastreamento de veículos além do usual, que é para veículos de alta qualidade ou veículos com cargas muito valiosas. Meios de comunicação social e outras estratégias de internet também podem alcançar novos consumidores com muita eficiência através de comunicações personalizadas.

As oportunidades para alcançar maior comercialização e retorno financeiro a partir das análises de dados exigirão investimentos em tecnologia para aumentar a qualidade e precisão dos mesmos. Embora a transformação de sistemas antigos seja um passo importante, o acesso ao conhecimento necessário e a experiência são igualmente críticos. Seguradoras globais com experiência em usar análises de previsão parecem estar em melhor posição para desenvolver essas capacidades. As diferenças na consistência e amplitude dos dados e mudanças nos riscos subjacentes expostos pela região exigem maior conhecimento dessas condições ao analisar os resultados estatísticos.





Os retornos sobre investimentos estão diminuindo e espremendo margens na América Latina e em qualquer lugar do mundo.

#### **4- Integrar, de forma proativa, gerenciamento avançado de risco/capital e transparência com reformas regulatórias**

À medida que a regulação de solvência se desenvolve por toda a América Latina, o gerenciamento de risco sólido e transparente pode ser uma vantagem competitiva. Neste sentido, o gerenciamento de risco empresarial (ERM) pode auxiliar o desenvolvimento da execução do gerenciamento de capital da seguradora e proposição de valor estratégico de uma seguradora.

Reguladores de seguros e seguradoras nos países da América Latina são de diferentes níveis de sofisticação, capacidade e estrutura. Muitos países, como México, Brasil e Chile, estão se movendo em direção de medidas mais rígidas de capital baseada no risco. Seguradoras brasileiras adotaram as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS) como guia para o padrão contábil de 2010, e seus reguladores parecem estar perseguindo capital baseado no risco. Propostas em discussão incluem fórmulas padrão para encargos de capitais com base no risco operacional, governança empresarial e regulamentos do tipo Cálculo de Risco Próprio e Solvência. A demanda por um melhor ERM está cada vez mais presente nas agendas dos órgãos reguladores e seguradoras. Estes desdobramentos variados estão aumentando a competição e consolidando a indústria.

Requisitos de solvência mais rígidos no México abordam controle interno, auditoria e funções atuariais mais efetivos. Um novo sistema regulatório está previsto para entrar em vigor em 2014 é baseado em gerenciamento de risco e aplica conceitos e princípios do tipo Solvência II. Grandes seguradoras que se preparam para as novas regulações indicam cautela em quanto e onde investir. A regulação chilena está se movendo em direção a requisitos de capitais com base em gerenciamento de riscos e Solvência II. A disponibilidade limitada de talentos em seguros e a granularidade de dados atrasarão esse desenvolvimento, embora os reguladores afirmem que têm a intenção de premiar as seguradoras com as práticas mais fortes de gerenciamento de risco refletindo isso em suas exigências de capital.

A agência reguladora de seguros argentina tomou medidas de capital de Solvência II apenas superficialmente. O atual sistema de solvência é baseado em métodos tradicionais e não é



À medida que a regulação de solvência se desenvolve por toda a América Latina, o gerenciamento de risco sólido e transparente pode ser uma vantagem competitiva

sensível ao risco ou a tipos de seguro. A nacionalização dos mercados de seguros de vida e previdência na Argentina reflete uma relação mais ampla do governo com as empresas do que um comprometimento do país com a eficácia regulatória e princípios de Solvência II.

Apesar de muitos líderes da indústria e reguladores enfatizarem a governança de capital efetiva, as evidências muitas vezes são uma prova de fé e a falta de transparência de capital continua a ser um problema. Transparência é um pré-requisito essencial de um mercado livre eficiente - crucial para investidores, consumidores e resseguradoras. Neste ambiente nebuloso, políticas de divulgação e situações de capital abertas e que podem ser verificadas aumentam a confiança e podem representar uma vantagem estratégica, sem mencionar a decisão comercial certa. Mesmo divulgações de inadequações revelam um compromisso para repará-los.

Aplicações de gerenciamento risco e capital sofisticadas podem ser a melhor estratégia a longo prazo para conquistar vantagem competitiva em mercados tradicionais e expandir para novos mercados por meio de inovação. Desafios incluem estruturas de gerenciamento de risco empresarial (ERM) das seguradoras, dados antigos que podem ser insuficientes ou inadequados para muitas aplicações analíticas, e a dinâmica social e condições econômicas que reduzem a eficácia de modelos aumentam os riscos de falha do modelo. Outros desafios incluem dados e estimativas de risco inconsistentes, bem como a necessidade de verificar normas para avaliar novas fontes de dados, como por exemplo, interações móveis. Inovações em produtos e distribuição mais ampla podem criar distorções analíticas, exigindo análises conservadoras para tomadas de decisões e reavaliação do risco de falha do modelo.

ERM e governança corporativa estão ligados em um círculo virtuoso – aumento da fiscalização por parte da alta administração, esclarecendo sobre gerenciamento de risco, e comunicando

ações e resultados dos principais objetivos. À medida que as empresas aumentam a transparência no risco, a confiança das partes interessadas em suas capacidades financeiras e operacionais vai aumentar.



Aplicações de gerenciamento de risco e capital sofisticadas podem ser melhor estratégia a longo prazo para conquista uma vantagem competitiva em mercados tradicionais e expandir para novos por meio de inovação

## 5. Expandir e melhorar os mercados de risco de catástrofe

Riscos catastróficos são geralmente pouco segurados em toda a América Latina, criando oportunidades para o aumento de seguro e resseguro. Empresas e governos da região entendem que devem garantir uma recuperação mais rápida de infraestrutura após uma catástrofe para evitar a deterioração das condições econômicas. Estas exposições requerem ferramentas de gestão de risco e governança corporativa que demanda gerenciamento de riscos de catástrofes.

A maior parte do México, América Central, Caribe e América do Sul está exposta a perdas substanciais por riscos de catástrofes, como furacões, tsunamis, terremotos e inundações. Apesar dos grandes terremotos recentes, os riscos de catástrofe permanecem sem cobertura de seguro. Por exemplo, o terremoto de 2010 no Haiti causou US\$ 14 bilhões em danos para reconstruir a infraestrutura, dos quais US\$ 200 milhões foram assegurados. Chile tem uma penetração de seguro muito mais elevada do que em outros países latino-americanos, mas o terremoto de 2010 causou cerca de US\$ 30 bilhões em perdas, dos quais US\$ 8,2 bilhões estavam assegurados. Em mercados mais maduros, a cobertura de seguros é muitas vezes 50% ou mais das perdas econômicas.

## Principais terremotos recentes latino-americanos

Catástrofe	Extensão do dano	Custo do seguro
Terremoto (8.0 na escala Richter) de 15 de agosto de 2007 no Peru	Matou 519 pessoas, destruiu 59.000 casas e causou perdas econômicas de US\$ 15 bilhões a US\$ 30 bilhões	Perdas asseguradas em menos de US\$ 1 bilhão
Terremoto (7.0 na escala Richter) de 12 de janeiro de 2010 no Haiti	Matou mais de 220.000 pessoas, deixou 1.5 milhões desabrigados e causou dano de US\$ 15 bilhões	US\$ 200 milhões, incluindo os US\$ 7,8 milhões que o Fundo de Seguro de Risco de Catástrofes do Caribe pagou ao governo haitiano
Terremoto (8.8 na escala Richter) de 27 de fevereiro de 2010	Matou 82 pessoas e teve um total de perdas de quase US\$ 30 milhões	Perdas asseguradas em US\$ 8.2 bilhões

Fonte: Swiss Re, Guy Carpenter, EQECAT Inc. e AIR Worldwide, preparado por Ernst & Young

**A maior parte do México, América Central, Caribe e América do Sul está exposta a perdas substanciais por riscos de catástrofes, como furacões, tsunamis, terremotos e inundações.**

Limitações de modelagem significativas permanecem para riscos catastróficos latino-americanos, apesar de recentes melhorias e ajustes. A preocupação com risco de inundação, por exemplo, está aumentando por causa de sua ubiquidade e a disponibilidade limitada de dados modelados.

Reformas ao longo da última década em muitos países aumentaram a capacidade de acesso ao capital estrangeiro, e os investidores estão agora exigindo uma melhor gestão do risco de catástrofe. Muitos governos estão aumentando sua avaliação de catástrofe, prevenção, mitigação e capacidades de financiamento. O Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento do Banco Mundial também se tornou ativo na promoção de mecanismos de transferência de riscos do mercado de capitais para os países emergentes e em desenvolvimento.

Recentes ações para risco de catástrofes dos governos latino-americanos incluem:

- A Colômbia completou um programa de redução da vulnerabilidade de suas escolas e hospitais em Bogotá, ao observar que um terremoto não ocorrido a 250 anos pode causar mais de US\$ 35 bilhões em perdas.
- O México completou um mercado de transferência de capital de riscos de catástrofes, conhecido como MultiCat. Este instrumento de títulos de US\$ 290 milhões permite que o México diversifique o seu mix de financiamento para catástrofes para reduzir as pressões orçamentárias, no caso de uma catástrofe natural. Ele também demonstra garantias mais transparentes de capital adequado para resposta a desastres.

A indústria de seguros reconhece a urgência na região para desenvolver plenamente os mercados de seguros de catástrofes e melhorar modelos de risco de catástrofe. Um mercado comercial estável vai ajudar a deter as respostas do governo para as lacunas na cobertura do mercado.

No geral, os mercados de seguros da América Latina são vistos por oferecer oportunidades de crescimento composto de longo prazo para as seguradoras, devido às classes médias emergentes, um historicamente lento desenvolvimento do mercado de seguros, e aumento das necessidades de cobertura de risco de catástrofe. Esses mercados exigem investimentos inteligentes em várias tecnologias, inovações centradas no conhecimento de produto e distribuição e de risco avançado e instrumentos de gestão de capital.



**Reformas ao longo da última década em muitos países aumentaram a capacidade de acesso ao capital estrangeiro, e os investidores estão agora exigindo uma melhor gestão do risco de catástrofes.**

Ernst & Young

Auditoria | Impostos | Transações | Consultoria

Sobre Ernst & Young

A EY é líder global em auditoria, impostos, transações e consultoria. Nossos 167,000 colaboradores são unidos pelos mesmos valores, os quais inspiram nossos profissionais em todo o mundo e os orientam a fazer a coisa certa. Fazemos a diferença ajudando nosso pessoal, nossos clientes e nossa comunidade inteira a atingir o seu potencial. Ernst & Young refere-se a organização mundial de firmas-membro da Ernst & Young Global Limited, cada uma das quais é uma entidade legal separada. Ernst & Young Global Limited, companhia limitada do Reino Unido por garantia, não presta serviços a clientes. Para mais informações sobre nossa organização, visite [www.ey.com](http://www.ey.com).

© 2012 EYGM Limited.

Todos os Direitos Reservados.

EYG No. EG0102

1212-1002675 Esta publicação contém informações de forma sumária e, portanto, servem apenas como orientação geral. Ele não se destina a ser um substituto para a investigação detalhada ou o exercício de julgamento profissional. Nem EYGM Limited, nem qualquer outro membro da organização mundial Ernst & Young pode aceitar qualquer responsabilidade por perdas ocasionadas a qualquer pessoa que atue ou abstenendo-se de ação como resultado de qualquer material nesta publicação. Em qualquer assunto específico, a referência deve ser feita ao conselheiro apropriado.

Nenhum DE

## Contatos:

James Littlewood  
+1 305 962 7404

### Brasil:

Gregory Gobetti  
+551125733262  
[gregory.gobetti@br.ey.com](mailto:gregory.gobetti@br.ey.com)

### México:

José Manuel Méndez  
+5255 5283 1455  
[jose.mendez@mx.ey.com](mailto:jose.mendez@mx.ey.com)

Hernan Navia  
+1 305 415 1691  
[hernan.navia@ey.com](mailto:hernan.navia@ey.com)

### Região Norte – Colômbia, Costa Rica, Panamá e Venezuela

Rafael Sanchez  
+506 2208 9800  
[Rafael.Sanchez@pa.ey.com](mailto:Rafael.Sanchez@pa.ey.com)

### Região Sul - Argentina, Chile, Paraguai e Uruguai

Diego Pleszowski  
(+56 2) 676 14 48  
[diego.pleszowski@cl.ey.com](mailto:diego.pleszowski@cl.ey.com)