

De las diversas formas jurídicas que pueden adoptar las entidades aseguradoras, la de más rancio abolengo es la de mutua de seguros; hasta el punto que puede decirse que está en el origen de la actividad aseguradora, habida cuenta de que la sociedad anónima, que es hoy la forma más habitual, aparece tardíamente en el tráfico mercantil. En efecto, la mutua surge en tiempos muy remotos como medio de distribuir entre sus asociados las consecuencias desfavorables de eventos aleatorios a los que están expuestas sus personas o sus patrimonios.

La plena vigencia del modelo mutualista

EL surgimiento de las mutuas se produce sobre la base del espíritu de solidaridad entre sus miembros y sin ánimo de lucro, ya que lo único que persiguen es crear un fondo común, con aportaciones de cada uno, suficiente para cubrir las consecuencias económicas de riesgos a los que están expuestos. Este principio (principio mutual) es, por otra parte, la base que sustenta la operación de seguro.

El nacimiento de la sociedad anónima en el ámbito de asegurador se produce por circunstancias totalmente distintas, ya que surge en el tráfico como fruto de un fenómeno común a todo tipo de sociedad mercantil, que no es otro que repartirse las ganancias procedentes de haber puesto en común dinero, bienes o industria; y, en el caso particular de las sociedades anónimas, el de limitar la responsabilidad del accionista al importe de su aportación. Esta limitación explica el espectacular desarrollo de estas sociedades.



**José Luis Maestro,
consejero de MMT Seguros**

Trasvase de principios

Con todo, las especiales características del seguro requieren de una determinada técnica: lo que dio lugar a que las sociedades anónimas tuvieran que observar ciertas reglas; en especial, el respeto al principio mutual, del que derivan los principios de equidad y suficiencia en las tarifas de prima. Recíprocamente, el desarrollo del seguro, dada la poca operatividad del sistema de mu-

tuas a prima variable y la necesidad de recurrir al pago anticipado de la prima, determinó el nacimiento de las mutuas a prima fija, que adoptaron técnicas similares a las de las sociedades anónimas, sobre todo en el cálculo del precio del seguro.

Sin embargo, a pesar de las analogías, subsiste una diferencia fundamental: las mutuas no tienen ánimo de lucro y las sociedades anónimas sí. La pretensión, a veces sostenida, de que también las mutuas tienen cierto ánimo de lucro, traducido en el abaratamiento del precio del seguro, no deja de ser un intento forzado de asimilación entre ambos tipos societarios. Y es, precisamente, esa fundamental diferencia la que explica la pervivencia de las mutuas en un mundo que tiende a primar tamaño y crecimiento.

Además, la no necesidad de retribuir al capital y, por tanto, la falta de presión de los accionistas, constituye una ventaja competitiva para las mutuas, porque

es obvio que por eso pueden ofrecer, de manera sostenida, un precio más barato que el de sus competidores, sin merma de su solidez financiera. Y ello, por no citar otras ventajas indirectas, como la fidelización del asegurado, que se presta a la formación de carteras más estables y de más calidad, con su consiguiente efecto positivo en la siniestralidad y, por tanto, en la prima.

Captar capitales

Un argumento que suele citarse sobre la ventaja competitiva de las sociedades anónimas frente a las mutuas es el de la mayor capacidad de aquéllas para acudir al mercado de capitales en busca de financiación, sobre todo, cuando se pretende crecer; aunque esto sólo ocurre en muy contadas ocasiones y, por tanto, no es un argumento susceptible de generalización.

También se acude a veces al argumento de que, ante una situación de crisis, la mutua carece de capacidad de financiación, por su imposibilidad de acudir al mercado de capitales. Pero una entidad aseguradora bien gestionada y con las cautelas regulatorias propias de esta actividad, se halla razonablemente al abrigo de esta coyuntura. Además, los contados casos que han exigido derramas pasivas a mutualistas han mostrado que la capacidad de supervivencia de las mutuas es mucho mayor de lo que podría dar a entender ese argumento. Prueba de ello es que incluso la normativa comunitaria sobre solvencia reconoce a las derramas pasivas exigibles en caso de pérdidas como un elemento consti-

tutivo del patrimonio propio no comprometido de las mutuas.

Base mutualista

Una crítica que a menudo se vierte contra las mutuas es que carecen de verdadera base mutualista, al no haber entre sus asociados otro nexo de unión que el de la simple condición de asegurados. Esta postura nace del apriorismo según el cual entre los mutualistas debe existir un vínculo común, extraño al mero propósito de asegurarse; por lo que el ámbito mutual debería reducirse a colectivos unidos por vínculos extra-aseguradores: generalmente, de tipo profesional o asociativo. A esto cabe responder que, aunque es innegable que la pertenencia a una misma profesión o corporación refuerza el espíritu mutualista, lo esencial consiste en la voluntad de repartirse el riesgo en común y compartir, con igualdad de derechos y obligaciones, los beneficios o pérdidas de la actividad. Ello es base suficiente para la formación de ese espíritu mutualista.

En cuanto a si el eventual reparto de excedentes puede asimilarse al ánimo de lucro –otra objeción a veces planteada–, conviene insistir en que con ello no se pretende un lucro en sentido estricto, sino, simplemente, abaratar el precio del seguro, si así lo permite el resultado positivo del ejercicio, restituyendo al mutualista parte de su aportación. Recíprocamente, así como los resultados positivos dan lugar al reparto de excedentes, los negativos permiten la exigencia de derramas pasivas; siendo esta participación de los mutualistas

en los beneficios o en las pérdidas otra de las características singulares de las mutuas.

Excesivo poder del Consejo

Otro reparo que a veces se suscita es el excesivo poder del Consejo de Administración, por el elevado grado de absentismo de mutualistas en las Asambleas; de modo que la administración de la mutua puede tender a perpetuarse. Pero esto no es privativo de las mutuas y resulta inevitable en toda organización con una amplia colectividad de asociados, siendo el más claro ejemplo las sociedades cotizadas. El único medio de paliar esta objeción es fomentar la participación del mutualista, facilitando el voto mediante delegación, ya que no es posible forzar su asistencia. Por ello, nos parece un error que por vía normativa se trate de recortar el derecho de representación, limitando, por ejemplo, el número de delegaciones a favor de un mutualista.

Lo que claramente resulta criticable en las mutuas es que sus resultados se dediquen a especulaciones o actividades propias de otros tipos de sociedades, en lugar de aplicarlos a mejorar las condiciones de aseguramiento de los socios; o, lo que es peor, que, al mismo tiempo, se impongan subidas de primas, en la esperanza de que el mutualista, por falta de información o por simple inercia, aguante el tirón. La mutua, como forma empresarial en el mundo del seguro, tiene plena vigencia y un espléndido futuro; pero debe ser fiel a sus principios. De lo contrario, las excepciones a su favor en la norma de control carecerían de justificación. ❖