

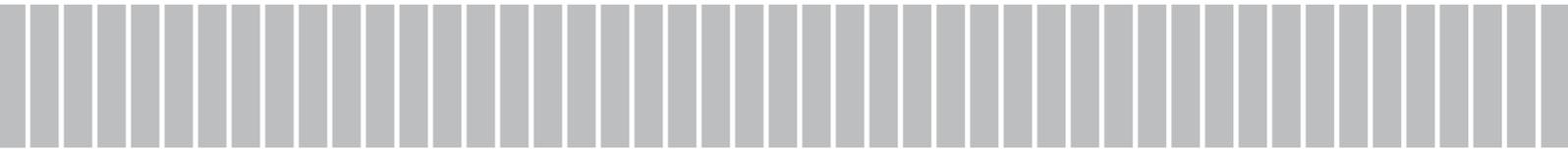


Los «cárteles»¹ de las compañías de seguros marítimas en el siglo XIX

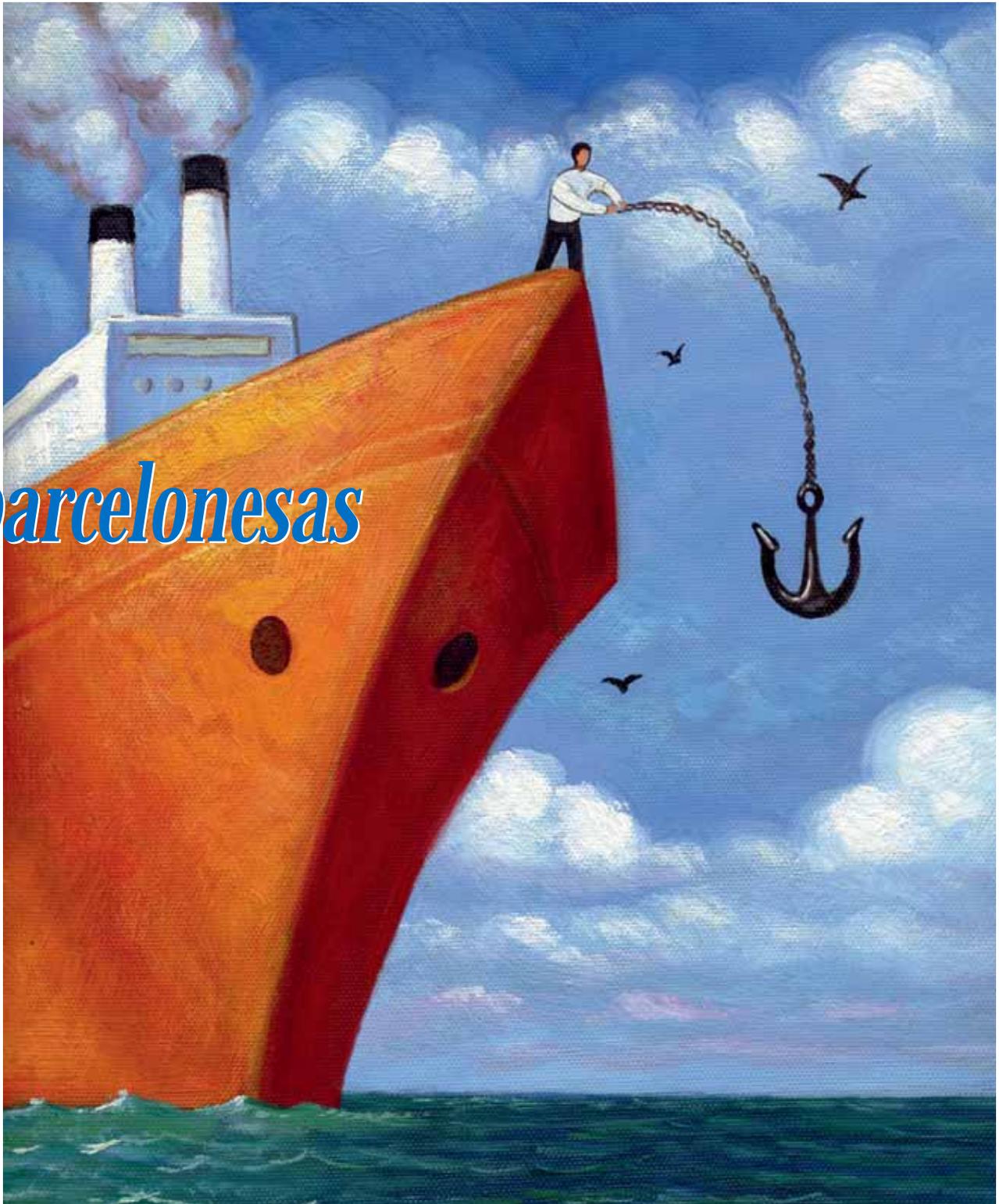
MARIO SALA
Actuario

¹ La denominación de cartel para los acuerdos que firmaron las compañías no corresponde exactamente al concepto actual de estos acuerdos entre empresas, cuyo objetivo es el de eliminar la competencia en un mercado. En el caso que nos ocupa se trataba de sanear un mercado que ya dominaban, como veremos.

Una vez terminado el periodo de las guerras de liberación de las colonias americanas, cuyos corsarios barrieron casi totalmente de los mares el comercio marítimo, los comerciantes barceloneses volvieron a enviar barcos a las antiguas colonias. Este renacimiento de las actividades marítimas impulsó la creación de nuevas compañías de seguros especializadas en el comercio marítimo. Entre 1838 y 1857 se crearon en Barcelona 16 compañías de seguros marítimos. Estas compañías se constituyeron bajo las normas del Código de Comercio de 1829 y de la Ley de Sociedades Anónimas de 1848, con capitales elevados y numerosos accionistas que desem-



barcelonesas



LATINSTOCK

ENTRE 1838 Y 1857 SE CREARON EN BARCELONA UN TOTAL DE 16 COMPAÑÍAS DE SEGUROS ESPECIALIZADAS EN EL COMERCIO MARÍTIMO

bolsaban solo una pequeña parte del capital social (alrededor del 10%). Estas numerosas compañías podían cubrir holgadamente todas las necesidades aseguradoras de la plaza. La caída de las cotizaciones bursátiles en 1857 dejó la economía catalana bastante maltrecha. Las compañías de seguros suprimieron sus dividendos y la búsqueda de mayores ingresos propició una competencia feroz entre ellas que degradó el nivel de las primas e incluso de las garantías (a pesar de que todas utilizaban el mismo tipo de póliza) hasta límites muy peligrosos. El cobro de los dividendos pasivos para cubrir las pérdidas se hizo cada vez más difícil, ya que muchos accionistas intentaron deshacerse de sus acciones y no hacer nuevos desembolsos. Los numerosos anuncios en la prensa reclamando el pago de dividendos pasivos lo demuestran.

El desánimo que reinaba entre los aseguradores se refleja perfectamente en dos artículos de Juan Mañé y Flaquer publicados en el *Diario de Barcelona* en 1859. En el primero², comentaba el estado del mercado asegurador barcelonés: enumeraba las reglas, establecidas por la práctica propia y ajena, que debían respetarse en el establecimiento de las primas de los seguros marítimos, y se preguntaba: «¿Cumplen todas estas condiciones al asegurar un buque nuestras compañías de seguros?» Como respuesta a su pregunta reproducía una carta



que un pequeño grupo de directores de compañías, capitaneado por el de la Compañía Ibérica, Jerónimo Ferrer, (que había creado una comisión para buscar una solución a los problemas de los aseguradores afectados por la competencia que reinaba en el mercado), había enviado a los demás directores, acompañada por

un proyecto de convenio para su estudio. El proyecto preveía establecer un acuerdo entre todas las sociedades para que los seguros se hicieran según las condiciones exigidas por la ciencia y la experiencia. La carta, fechada el 20 de febrero de 1859, que transcribimos a continuación³, daba una descripción del lamentable estado del mercado asegurador:

«Los premios que actualmente se cobran no pueden compensar los riesgos, porque, además de reducirse aquellos continuamente, han desaparecido por completo los recargos que antes se cobraban por invernada, por doblar los cabos de Hornos y Buena Esperanza, por cuarentena, por riesgo de equinoccio y por escala. Además, en las condiciones de la póliza, no son menos graves las supresiones y modificaciones que se hacen generalmente, puesto que no se repara en suprimir artículos que excluyen ciertos riesgos en determinadas épocas, se suprimen las franquicias en muchos casos, se admiten los seguros por lotes sin aumento de premio y, finalmente, ninguna distinción se hace entre buques de 1ª, 2ª y 3ª clase; todos se aseguran a un mismo premio y bajo unas mismas condiciones. Y no está aún todo el mal en lo que acabamos de mencionar. Existe otro de más trascenden-

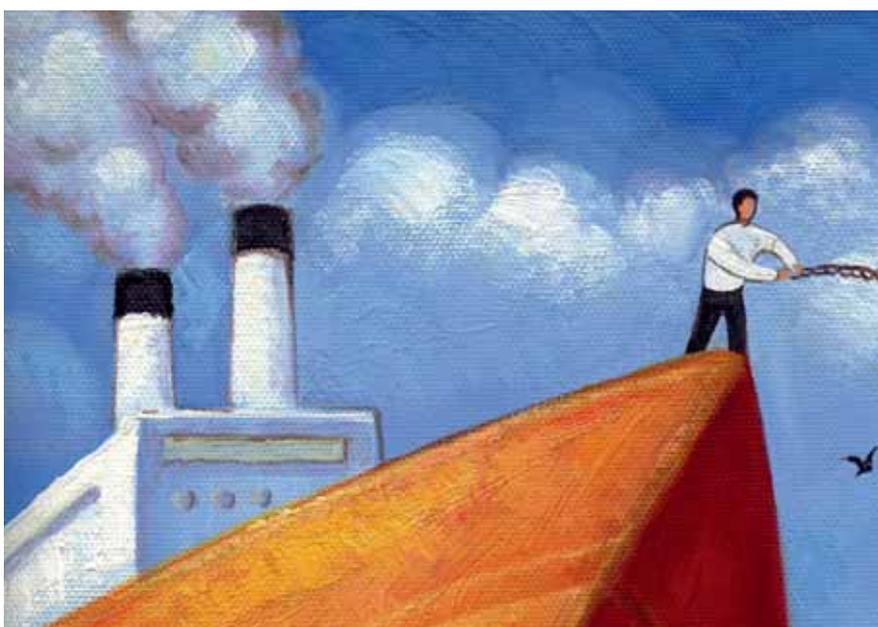
tales consecuencias, cual es la facilidad con que, por efecto también de la ruinosa competencia que se promueve, se pagan los siniestros u averías». El autor del artículo, Juan Mañé y Flaquer, no comenta el proyecto de convenio, pero es muy favorable al mismo. Concluye diciendo que «la empresa es dificultosa, no se nos oculta, pero al fin de ella están por recompensa el provecho y la gloria».

Esta carta describía un panorama de competencia más que feroz y una situación muy crítica del mercado. Nos extraña que, tanto en esta carta como en otros artículos anteriores del mismo autor, no se comentase otro problema importante del mercado asegurador barcelonés: el número excesivo de compañías que debían repartirse el escaso alimento existente en aquellos años. En cambio, otros documentos ponen de manifiesto este problema. Así, La Unión Comercial, sociedad de crédito, que ya detentaba la mayoría del capital de La Garantía (2.500 de las 4.000 acciones), en su memoria anual correspondiente al año 1858 decía que: «si bien que obedeciendo al clamor universal

que reclama la reducción de tan crecido número de sociedades de seguros como inconsideradamente se crearon en esta plaza, continuamos en el propósito revelado por la dirección anterior de preparar la liquidación de La Garantía, acumulando la totalidad, si fuera posible, de las acciones emitidas».⁴ Esta liquidación culminó con el Real Decreto del 28 de abril de 1860. También La Aseguradora comentaba en su memoria del ejercicio 1858-1859: «Notese que existen en Barcelona catorce⁵ compañías del ramo, que tal número, excesivo para llenar las necesidades de nuestro comercio, produce naturalmente la competencia, y que dada ésta, es imposible que los premios de seguros dejen de abaratar-se, hasta tal punto que no hay ya una compensación entre ellos y los riesgos que se corren».⁶

En otro artículo el mismo autor, de agosto de 1859,⁷ abogaba por la fusión de compañías de seguros como solución a sus problemas y decía que para llegar a estas fusiones es preciso partir de un convenio o confederación de intereses, puesto que «nadie seguramente quiere realizarla (la fusión) a toda costa y de cualquier manera».

CON LA CAÍDA DE COTIZACIONES BURSÁTILES EN 1857, LAS ASEGURADORAS ENTRARON EN COMPETENCIA FERROZ ENTRE ELLAS, LO QUE DEGRADÓ EL NIVEL DE LAS PRIMAS E INCLUSO DE LAS GARANTÍAS



² Publicado en marzo de 1859, pág. 2726.

³ *Diario de Barcelona* de 1859, pág. 2727.

⁴ *Diario de Barcelona* de marzo de 1859, pág. 2468.

⁵ Las dos últimas compañías, que se fundaron en 1857, pocos meses antes de la caída bursátil, no desarrollaron ninguna actividad.

⁶ *Diario de Barcelona*, agosto de 1859, pág. 8186.

⁷ *Ibidem*, agosto de 1859, pág. 8150.

**LOS CONTACTOS
SOBRE FUSIONES
ENTRE
DIRECTORES DE
LAS COMPAÑÍAS
TUVIERON ÉXITO
Y ENTRE 1859 Y
1860 SE
FIRMARON DOS
CONVENIOS, QUE
AGRUPARON A
LAS COMPAÑÍAS
EXISTENTES**

Las conversaciones entre directores de compañías que se proponían en la carta anterior se celebraron y tuvieron finalmente éxito. Se firmaron dos convenios entre dos grupos de compañías. El primero (que denominaremos convenio A) se concretó a finales de 1859 y se firmó y entró en vigor a mitad de 1860, con duración prevista hasta el 31 de diciembre de 1861, prorrogable. Entraron en él las siguientes compañías: La Aseguradora, Naviera Catalana, Comercio Marítimo, El Cabotaje y La Salvadora. El segundo convenio (convenio B) se formalizó el 30 de julio de 1860 delante de notario⁸ y entró en vigor el 1 de agosto de 1860, con duración prevista hasta el 31 de diciembre de 1861, prorrogable. Ninguna compañía podía separarse del convenio, salvo en caso de liquidación. Entraron en este convenio las compañías La Barcelonesa, la Catalana General de seguros, la Ibérica de seguros y El Áncora. Este convenio fue inscrito también en el Registro de Comercio el 8 de agosto de 1860.

Ambos convenios fueron aprobados en Juntas Generales extraordinarias de las compañías. No entraron en estos convenios La Masnouense, La Esperanza y La Garantía (que ha-

bían tomado ya acuerdos de disolución en sus asambleas generales), ni tampoco el Lloyd Barcelonés y el Lloyd Catalán, que siguieron como compañías independientes. Esta última también había iniciado un expediente de disolución por irregularidades que fue sobreseído por el gobernador civil el 29 de mayo de 1861. Todas las compañías, en sus memorias anuales, comentaron la buena armonía, cordialidad y la más franca y leal reciprocidad que presidieron las conversaciones preliminares.

El hecho de que se crearan dos convenios distintos dependió de diferencias conceptuales entre los dos grupos de compañías. Las cinco compañías integrantes del convenio A mantuvieron su independencia y siguieron su actividad por separado, emitiendo cada una sus propias pólizas (con textos iguales) y aplicando una tarifa común. La compañía que emitía la póliza se quedaba con el 40% del riesgo y de la prima y el restante 60% se repartía en partes iguales entre las otras cuatro compañías que también figuraban en la póliza, asumiendo cada una su parte del riesgo, pero manteniendo su autonomía. La póliza indicaba claramente que *«la compañía que suscribe asegura a Don N.N. la cantidad de tanto, respondiendo ella del 40 por 100, y el resto por partes iguales las compañías anotadas al margen por el poder de las cuales firma la compañía abridora»*. El artículo 7 del convenio indicaba que *«las compañías no responden solidariamente sino cada una en la proporción notada en la póliza. Aunque las compañías no responden mancomunadamente, como la que abre la póliza no empieza a hacer entregas a las otras compañías sino a los seis meses después de haber cobrado el premio, esta cantidad es ya otra garantía para el asegurado»*. Con esta cláusula se quería indicar que, como la compañía que emitía la póliza mantenía en su poder la totalidad de la prima durante seis





meses, esta podía suplir la eventual falta de pago de una de las otras compañías en caso de avería.

Las compañías que integraban el convenio B pretendieron la fusión de las cuatro compañías al cabo de un tiempo, según establecía el artículo 1 del convenio: «Al efecto de preparar una fusión, las compañías suscritas, desde la fecha que se dirá, verificarán todas sus operaciones de mancomun y por igual participación entre ellas». El artículo 2 indicaba la manera de operar de las compañías: «Los seguros que se verifiquen se extenderán en una sola póliza a nombre de todas, expresando que responden mancomunadamente al asegurado de la cantidad suscrita en la póliza o sea del riesgo del seguro». Empezaron así a actuar en el mercado como si ya fueran una sola compañía, utilizando una misma póliza y una misma tarifa, asumiendo los riesgos en común, repartiéndose riesgos y primas a razón del 25% ca-

da una. La liquidación de los saldos monetarios entre las cuatro compañías se hacía cada tres meses. En el preámbulo del convenio se indica que «en dicho convenio se ha establecido que las cuatro compañías responden mancomunadamente de las cantidades que cualesquiera de ellas asegure». Si una de las compañías no pagaba su parte en caso de avería, las otras tres suplirían su falta. En términos de técnica aseguradora, el convenio A funcionó como una agrupación de compañías independientes que coaseguraban entre ellas los riesgos asumidos por una de ellas, y el convenio B funcionó en forma de coaseguro obligatorio. Los asegurados podían dirigirse a cualquier de las cuatro compañías. Ampliaremos estos conceptos en el apartado siguiente.

El convenio A fue prorrogado el 31 de diciembre de 1861 por un año más («habiéndose considerado conveniente por todas las compañías unidas»⁸) y se disolvió, de común acuerdo, el siguiente 31 de diciembre de 1862, «a pesar de esto el negocio de seguros ha entrado en su curso regular, pues hay uniformidad de tarifas para todos los aseguradores y existen fundados motivos para afirmar que, aleccionados por un pasado doloroso, no renaciera la competencia que tan desastrosa fue para todos».¹⁰

El convenio B se renovó el 31 de diciembre de 1861 por un año más. Al siguiente vencimiento, 31 de diciembre de 1862, La Catalana General de seguros se separó del conve-

**LAS COMPAÑÍAS
EMPEZARON A
ACTUAR EN EL
MERCADO COMO
UNA SOLA,
UTILIZANDO UNA
MISMA PÓLIZA Y
UNA MISMA
TARIFA,
ASUMIENDO LOS
RIESGOS EN
COMÚN**

⁸ AHPB, Notario Fernando Moragas y Ubach, protocolo de 1860, III volumen, pág. 236 y siguientes.

⁹ Memoria de La Aseguradora del 6.8.1862. *Diario de Barcelona* 1862, pág. 7036.

¹⁰ Memoria de La Aseguradora del 5.8.1863. *Diario de Barcelona* 1863, pág. 712.

DESDE ENERO DE 1864, TODAS LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS DEL MERCADO BARCELONÉS VOLVIERON A ACTUAR POR SEPARADO

nio a pesar de no estar en fase de liquidación. Las restantes compañías renovaron el convenio por un año más y al siguiente vencimiento se anuló. Así pues, en enero de 1864 todas las compañías del mercado barcelonés volvieron a actuar por separado.

Ambos convenios tomaron medidas idénticas para conseguir su objetivo de sanear el mercado:

- a) Establecer un registro general de buques con el fin de adaptar las primas a las características de cada buque, que fueron divididos en siete clases. Esta medida fue la más importante de las tomadas, ya que permitía adecuar las primas a los riesgos asumidos según el tipo de barco.
- b) Formular las pólizas y las tarifas que debían regir para los seguros de toda clase de buques, navegaciones y efectos. Esta documentación debía estar preparada en un plazo de 30 días desde la firma del convenio para las pólizas y tarifas de Barcelona, 60 días para el resto de España y para ultramar en el

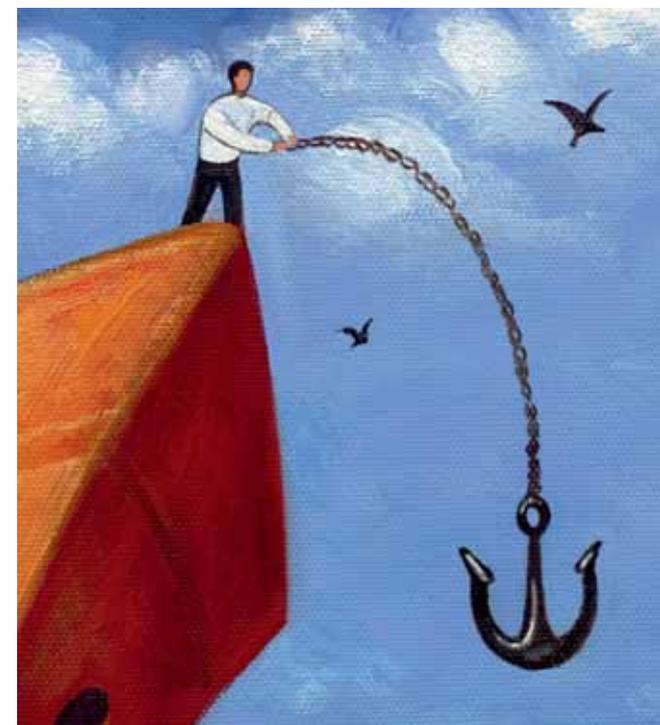
plazo más breve posible. Esta segunda medida fue muy importante en la adecuación de las primas a los riesgos suscritos, aunque no consiguió un aumento de la prima media por las razones que comentaremos en el punto siguiente sobre las cuentas de las compañías.

- c) Examinar los documentos referentes a las averías y pérdidas que ocurrían en común, estableciendo en su caso los arreglos o liquidaciones correspondientes.

También decidieron crear un comité de aseguradores marítimos, formado por un director de cada compañía, cuya misión principal fue la de cumplir los objetivos indicados en el párrafo anterior, resolver los casos dudosos (barcos no incluidos en el registro, seguros contratados cuando el barco ya estaba navegando y otros) y, sobre todo, tramitar conjuntamente la liquidación de las averías. La urgencia de tomar medidas para sanear el mercado resultaba evidente. En el convenio A solo se contemplaban comisionados (agentes-representantes) en España y todas las compañías fueron cerrando paulatinamente sus agencias en el extranjero y se concentraron en el negocio español. El convenio B, por el contrario, admitía agentes representantes en las Antillas españolas y América del Sur.

Los convenios difirieron también en algunos aspectos de la actividad diaria: el capital máximo asegurable en una sola póliza era de 25.000 (A) y de 60.000 pesos fuertes (B). Los agentes-representantes solo podían aceptar riesgos hasta 15.000 pesos fuertes (A), mientras el convenio B no fijaba límites generales; la dirección lo establecería según la importancia del puerto.





Este sistema de venta de pólizas, más que intentar aminorar la competencia excesiva entre las compañías, la suprimía totalmente, ya que todas las compañías otorgaban las mismas garantías utilizando pólizas iguales y aplicando todas las mismas primas. A pesar del saneamiento del mercado conseguido con la aplicación de estos convenios, había circunstancias que influyeron negativamente en el ánimo de los directores y de los accionistas. Citaremos algunas: la obligación de ceder una parte importante de un riesgo que una compañía había suscrito y que consideraba un «buen riesgo», o la situación opuesta, que obligaba a una compañía a asumir una parte de lo que ella consideraba un «mal riesgo», resultaba, con el tiempo, poco agradable a los buenos aseguradores. Las normas fijas de aceptación impedían a los directores dispensar un trato más favorable a sus accionistas (primas más reducidas o menos

trabas administrativas en la tramitación de una avería). No debemos olvidar que un buen número de accionistas eran también comerciantes o navieros con intereses en el transporte marítimo. Estas pueden ser algunas de las razones de la corta duración de estas experiencias. En las memorias anuales de las compañías no hemos encontrado ninguna mención de problemas en las relaciones financieras entre las compañías agrupadas (como, por ejemplo, retrasos en el pago de los saldos de las cuentas de primas cedidas o de averías pagadas), lo que no excluye que existieran. Finalmente, el espíritu independiente de que siempre habían hecho gala los comerciantes barceloneses seguramente contribuyó a la no renovación de los convenios. La reglamentación barcelonesa, tan estricta en lo que se refiere a primas y condiciones de suscripción de riesgos, fue ciertamente un error, ya que encorsetaba la actividad comercial de las compañías en un marco demasiado limitado. ■

**EL NUEVO
SISTEMA DE
VENTA DE
PÓLIZAS
SUPRIMÍA LA
COMPETENCIA
EXCESIVA, YA
QUE TODAS LAS
COMPAÑÍAS
OTORGABAN LAS
MISMAS
GARANTÍAS,
UTILIZANDO
PÓLIZAS IGUALES
Y APLICANDO
TODAS LAS
MISMAS PRIMAS**

