

Instituto de Ciencias del Seguro

# **Investigaciones históricas sobre el Seguro español**

Jerònia Pons Pons  
María Ángeles Pons Brías  
(Coordinadoras)

**FUNDACIÓN MAPFRE**

© FUNDACIÓN MAPFRE

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra sin el permiso escrito del autor o de FUNDACIÓN MAPFRE

FUNDACIÓN MAPFRE no se hace responsable del contenido de esta obra, ni el hecho de publicarla implica conformidad o identificación con la opinión del autor o autores.

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra sin el permiso escrito del autor o del editor.

© 2010, FUNDACIÓN MAPFRE  
Paseo de Recoletos 23  
28004 Madrid (España)

[www.fundacionmapfre.com/cienciasdelseguro](http://www.fundacionmapfre.com/cienciasdelseguro)  
[publicaciones.ics@mapfre.com](mailto:publicaciones.ics@mapfre.com)

ISBN: 978-84-9844-190-1  
Depósito Legal:

## **PRESENTACIÓN**

La FUNDACIÓN MAPFRE desarrolla actividades de interés general para la sociedad en distintos ámbitos profesionales y culturales. En el marco de la Fundación, el Instituto de Ciencias del Seguro promueve actividades de formación y de investigación en el campo del Seguro y la Gerencia de Riesgos tanto en España como en América Latina.

Para el mejor desarrollo de la labor formativa e investigadora, la Fundación cuenta con un centro de información documental con más de 110.000 referencias y una biblioteca que da soporte a las actividades anteriores y que presta sus servicios al sector profesional especializado en el ámbito del Seguro, la Gerencia de Riesgos, la Seguridad y el Medio Ambiente: [www.fundacionmapfre.com/documentacion](http://www.fundacionmapfre.com/documentacion)

El Instituto promueve la edición impresa y en formato electrónico de libros, cuadernos de trabajo, informes y estudios de investigación y además, edita una revista especializada en Gerencia de Riesgos y Seguros.

Estas publicaciones, constituyen el medio de divulgar los resultados de investigaciones o estudios de actualidad para el público especializado.

**JERÒNIA PONS PONS** (Lloseta, 1964): Doctora en Historia por la Universitat de les Illes Balears (1994). Es profesora de Historia Económica en el Departamento de Economía e Historia Económica de la Universidad de Sevilla. Su labor investigadora se ha centrado en la historia económica del seguro. Sus trabajos sobre el seguro privado han aparecido, entre otras, en la *Revista de Historia Económica*, *Journal of European Economic History*, *Business History Review* y en el libro colectivo P. Borscheid y R. Pearson (2007), *Internationalisation and Globalisation of the Insurance Industry in the 19th and 20th Centuries*. Ha complementado esta investigación con otros trabajos sobre seguros sociales publicados en *Revista de Historia Industrial*, *Investigaciones de Historia Económica* o en el libro colectivo *The Appeal of Insurance* editado por Geoffrey Clark, Gregory Anderson, J. Matthias Graf von der Schulenburg y Christian Thomann (University of Toronto Press, 2010) de próxima publicación.

**M<sup>a</sup> ANGELES PONS BRIAS** (Valencia, 1965): Doctora en Economía por la Universidad de Valencia (1995) y D. Phil en Historia por la Universidad de Oxford (2000). Profesora titular de Historia e Instituciones Económicas en el Departamento de Análisis Económico de la Universidad de Valencia. En 1997 recibió el *Prize for Young Scholars for an outstanding work in the field of banking history*, concedido por la European Association for Banking History. Autora, entre otras publicaciones, de *Regulating Spanish Banking, 1939-1975* (2001), así como diversos artículos en revistas especializadas nacionales e internacionales sobre el sistema financiero en España. Otras líneas de investigación son sus trabajos sobre la guerra civil española junto con Pablo Martín Aceña y Elena Martínez (*La economía de la guerra civil*, 2006) y su investigación sobre las relaciones entre globalización y desigualdad junto con Concha Betrán, sobre la que han publicado diversos artículos en revistas internacionales especializadas. En la actualidad participa en un proyecto de investigación sobre crisis financieras dirigido por Pablo Martín Aceña.

## ÍNDICE

Introducción	
Jeronia Pons Pons y María Ángeles Pons .....	9
1. LA FORMACIÓN DE CAPITAL EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XIX: LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS	
María Jesús Matilla Quizá .....	17
2. LA DIFÍCIL MAYORÍA DE EDAD DE LAS SOCIEDADES DE SEGUROS POR ACCIONES EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XIX	
Juan Manuel Guillem Mesado .....	49
3. LA DIFUSIÓN DEL MODELO DE LLOYD'S EN ESPAÑA: EL LLOYD ANDALUZ	
Amedeo Lepore .....	81
4. LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS EXTRANJERAS EN ESPAÑA ANTES DE 1914	
Robin Pearson .....	101
5. EMPRESAS DE SEGUROS EN CANARIAS ENTRE 1879 Y 1936. UNA PRIMERA APROXIMACIÓN	
Fernando Carnero Lorenzo .....	131
6. EL MUNDO DEL SEGURO EN VIZCAYA 1890 -1936. EMPRESAS Y EMPRESARIOS	
Eduardo J. Alonso Olea .....	157
7. LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL SEGURO ESPAÑOL ANTE EL AUMENTO DEL NACIONALISMO ECONÓMICO (1912-1940)	
Jerònia Pons Pons .....	191

8. LOS SEGUROS NEGOCIOS DEL FRANQUISMO: EL PROCESO DE BLOQUEO, EXPROPIACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS CON CAPITAL ALEMÁN (1945 – 1952) Esperanza Frax y María Jesús Matilla .....	227
9. LAS RELACIONES BANCA-SEGUROS: CONSIDERACIONES HISTÓRICAS Y ACTUALES Francisco Montijano .....	259
Referencias bibliográficas .....	275
Colección <i>Cuadernos de la Fundación</i> Instituto de Ciencias del Seguro .....	295

# INTRODUCCIÓN

## 1. EL ESTADO DE CUESTIÓN

Los estudios históricos del sistema financiero español han ignorado sistemáticamente al sector asegurador. Esta ausencia se ha producido, antes que por el escaso peso que pudo tener este sector en la economía española en los últimos doscientos años, por la falta de estudios académicos sobre el tema. Hace veinte años existían pocos trabajos sobre la historia económica del seguro. El aspecto más estudiado era el de los seguros sociales. Una de las mayores aportaciones en este campo es la clásica trilogía publicada por el ministerio de Trabajo y Seguridad Social en 1988<sup>1</sup>, a la que habría que añadir algún trabajo sobre los accidentes de trabajo<sup>2</sup> y las sociedades de seguros mutuos<sup>3</sup>. Por otra parte, algunos trabajos contemporáneos habían hecho referencia a la actividad aseguradora privada como parte de estudios más amplios como el caso de las tontinas<sup>4</sup> o el del seguro de quintas<sup>5</sup> para el periodo decimonónico. Fuera del ámbito académico existían estudios como los de Maestro<sup>6</sup> que aportaban información pero que carecían de los elementos propios del análisis científico. Cabe recordar también algunas obras de contemporáneos que nos ayudan a clarificar acontecimientos decisivos en el mundo del seguro como el de la aprobación de la Ley del Seguro de accidentes de trabajo de 1932<sup>7</sup> o el efecto de la Ley de Seguridad Social de 1963 en el sector<sup>8</sup>. Recientemente se han publicado varios estudios sobre el impacto de la legislación en el sector<sup>9</sup>.

---

<sup>1</sup> Cuesta (1988); Montero García y Martínez Quinteiro (1988); Samaniego (1988); Nadal y Sudrià (1981)

<sup>2</sup> Soto Carmona (1985)

<sup>3</sup> Castillo (1994)

<sup>4</sup> Bahamonde Magro (1981)

<sup>5</sup> Sales (1970)

<sup>6</sup> Maestro (1991, 1993)

<sup>7</sup> Iparraguirre (1934)

<sup>8</sup> Velarde (1963) y Velarde, Guindos y Lázaro (1963)

<sup>9</sup> Frax y Matilla (2008) y Guillem y Pons (2008)

La publicación en 1996 en la *Revista de Historia Económica* de un artículo de Esperanza Frax y María Jesús Matilla sobre la evolución de los seguros en España entre 1830 y 1934 inició una etapa de mayor producción científica sobre el tema ampliando el conocimiento del sector asegurador. Las propias autoras habían trabajado algunos aspectos del seguro de incendios en un artículo de 1994 y más tarde realizaron un interesante estudio comparativo con los seguros franceses<sup>10</sup>. Posteriormente se ampliaron los conocimientos sobre algunos ramos con la aparición de estudios sobre el seguro de accidentes de trabajo y las empresas del sector<sup>11</sup>. Se iniciaron algunos estudios sobre los mercados regionales, sobre las inversiones de las reservas de las compañías<sup>12</sup> y las estrategias de crecimiento de las compañías de seguro en España<sup>13</sup> y sobre el seguro agrario<sup>14</sup> y sobre el seguro de incendios<sup>15</sup>. Más recientemente se han incorporado trabajos sobre el desarrollo del seguro de vida, siempre en el periodo de entreguerras<sup>16</sup>. Un importante paso en el conocimiento del mercado de seguros es la recopilación de las estadísticas del sector incluida en las Estadísticas históricas de España que es un primer intento por ofrecer series de largo plazo (1830-2000) para el conjunto del sector asegurador<sup>17</sup>. En los últimos años se han incorporado trabajos sobre la internacionalización de las compañías españolas<sup>18</sup>.

Este exiguo panorama historiográfico estimuló a las coordinadoras de esta obra a interesar a los investigadores sobre la historia económica española por el mundo del seguro. Para ello se planteó la propuesta de una sesión en el VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica celebrado en Santiago de Compostela en el año 2005 sobre el mercado del seguro en la España contemporánea. Felizmente la respuesta a dicho evento fue positiva e historiadores económicos y de la empresa de las universidades españolas e incluso prestigiosos investigadores de universidades extranjeras enviaron sus comunicaciones a dicha sesión. La unión de parte de los trabajos presentados, junto con otras aportaciones posteriores ha dado como resultado la obra que presentamos.

---

<sup>10</sup> Frax y Matilla (1998)

<sup>11</sup> Alonso Olea (1996), Bibiloni, y Pons (1999), Pons Pons (2006)

<sup>12</sup> Pons Pons (2003b) y Guillem y Pons (2008)

<sup>13</sup> Pons Pons (1998, 2002, 2003a)

<sup>14</sup> Burgaz y Pérez Morales (1996)

<sup>15</sup> De Mateo Avilés (2000)

<sup>16</sup> Pons Pons (2005b y 2008)

<sup>17</sup> Pons Brias (2005)

<sup>18</sup> García Ruíz y Caruana (2007) y Caruana y García Ruíz (2009)



Quedan, a pesar de los avances que aportan los trabajos incluidos en el presente libro, grandes lagunas sobre la historia del seguro español. Los trabajos sobre las empresas y el mercado en el siglo XIX son escasos debido, en gran parte, a la inexistencia de fuentes estadísticas nacionales, o al menos aún no se han localizado, y además hay una ausencia de estudios regionales, salvo excepciones<sup>19</sup>, que tal vez podrían proporcionar información fundamental (registros mercantiles, boletines oficiales de las provincias, documentación de empresas en archivos provinciales o locales, etc.). Otro de los períodos escasamente trabajado es el del franquismo. ¿El franquismo supuso o no una ruptura importante respecto a la etapa anterior?. Poco sabemos del impacto del nuevo marco legislativo, de la vinculación del nuevo sistema político con la aparición de nuevas compañías de seguro en un mercado ya de por sí atomizado, de la integración de la antigua organización colusiva basada en asociaciones, cárteles y sindicatos en el nuevo sistema basado en el Sindicato Nacional del Seguro. Tampoco sabemos demasiado sobre el impacto de la nacionalización de uno de los principales ramos de seguro, el de accidentes de trabajo, unos años después de aprobarse la Ley de Seguridad Social de 1963.

Poco conocemos sobre la modernización del seguro español en los años sesenta con la introducción de los primeros sistemas informáticos o la integración de las empresas en algunos organismos internacionales. De igual forma es necesario conocer en esta etapa el incremento de la vinculación de la banca con las compañías de seguros. Esta conexión podría explicarnos la evolución de muchas compañías en los años setenta y ochenta del siglo XX, al depender su futuro de los intereses de grupos bancarios. Por supuesto queda pendiente el estudio de los cambios más recientes que han provocado la desaparición de muchas empresas decanas del seguro español fusionadas o absorbidas por las grandes multinacionales en la década de los años noventa en un nuevo fenómeno de globalización.

Son muchas las lagunas que quedan por resolver. Sin embargo el trabajo realizado hasta el momento, nos permite establecer algunos elementos importantes para el desarrollo de las empresas y el mercado del seguro en España en los últimos doscientos años:

- 1) La importancia del mutualismo en el sector asegurador. Desde el siglo XIX, sea por la falta de capital, por las trabas en la formación de las sociedades de capital en determinadas épocas, o por la tradición mutualista en áreas geográficas como el levante español, las sociedades mutuas han tenido un importante desarrollo y han sido fomentadas, en muchas ocasiones, por las instituciones públicas (ayuntamientos, diputaciones, gobierno nacional). En algunos ramos tuvieron una importante presencia: seguro de incendio, seguros agrarios, sociedades de socorros mutuos o mutuas patronales de accidentes de trabajo. El mutualismo fue el origen, en su momento, de importantes empresas de seguros (CIA, Mare Nostrum, Hermes, etc.) o de

---

<sup>19</sup> García Montoro (1989, 1990), Pons Pons (1998)

mutualidades líderes en el seguro español actual o en algún momento de su historia (MAPFRE o MUTUA GENERAL DE SEGUROS).

- 2) La decisiva presencia del capital extranjero. Las multinacionales del seguro acudieron de forma masiva al mercado español (existen precedentes más antiguos pero también son casos más aislados) a partir de la década de 1870, en plena revolución de los transportes y las comunicaciones. Las nuevas condiciones permitieron a las multinacionales invertir en otros países. En ellos consiguieron imponerse, además de por disponer de mejores técnicas, productos y organización, por la falta de un marco legislativo restrictivo. No existía obligación de reservas, depósitos y eran escasos los impuestos. Este tratamiento les permitió un importante desarrollo en España hasta la Ley de Seguros privados de 1908 en que estas condiciones empezaron a cambiar.
- 3) El problema de la excesiva atomización del sector. Es una de las características del mercado asegurador español en gran parte del siglo XIX y XX. En 1957 la compañía Estrella publicaba un informe titulado "Medio Siglo del Seguro Privado Español". En él se indicaba que el número de compañías autorizadas en España había crecido de forma desorbitada desde 1908, incluso a pesar de algunas restricciones oficiales para la entrada de nuevas sociedades tales como el aumento de los depósitos en 1927 o la suspensión de la inscripción de nuevas sociedades entre 1949 y 1952. En gran parte esta atomización era debida a ramos como el de enfermedades y decesos. En 1957, según esta publicación, existían en España 668 compañías de seguro autorizadas frente a las 135 de Italia, 86 de Suiza y 412 de Inglaterra. Sólo era superada por Francia con 686.
- 4) El elemento institucional fue decisivo en la evolución del sector. Dentro de este ámbito hay que citar la importancia de nuevas normas y leyes que regularon el sector desde 1900. Con la Ley Dato de Accidentes de Trabajo se creó un nuevo ramo en el ámbito de los seguros privados y fue otra ley la que traspasó este seguro del ámbito del negocio privado al ámbito del seguro social público a partir de 1967. Sin embargo, esto se compensó de nuevo desde el ámbito institucional con una ley del año 1965 que implantaba el seguro de automóvil obligatorio. Esta nueva obligación permitió compensar las pérdidas sufridas por el abandono de uno de los ramos más lucrativo para las empresas del sector. ¿Coincidencia o compensación?. También los cambios normativos incidieron en el incremento de depósitos, reservas y fueron instrumentos utilizados para la mayor o menor protección de las empresas españolas respecto a la competencia exterior. La ley de 1908 también permitió iniciar cierta racionalización del sector. En la práctica esta ley supuso la liquidación o disolución de numerosas sociedades de seguros de pequeño tamaño y de ámbito local que no pudieron o no quisieron hacer frente a las nuevas obligaciones establecidas para ser autorizadas, a través de la inscripción

en un registro oficial, para operar en el sector asegurador<sup>20</sup>. Sin embargo, esta ley sólo racionalizó ciertos ramos (vida, incendios y accidentes) puesto que en otros como el seguro de enfermedad, de decesos o agrario seguirían operando sociedades como asociaciones o entidades mutuales, que eran exceptuadas de estas obligaciones, simplemente presentando un ejemplar de sus estatutos y un modelo de pólizas y con la sólo obligación de presentar un balance anual. El siguiente paso en la racionalización del sector se produjo con la Ley de Mutualidades del 6 de diciembre de 1941, que elevó los depósitos y reaseguros obligatorio e impuso impuestos. En este caso muchas mutualidades tuvieron que replantear su futuro y tomar decisiones sobre la continuación en el mutualismo o el paso a sociedades de capital.

## 2. LAS APORTACIONES DE ESTE VOLUMEN

El mutualismo, la presencia de capital extranjero, la atomización del sector y el impacto del marco institucional son, por tanto, los elementos que caracterizan el desarrollo del mercado asegurador español en gran parte de los dos siglos que abarcan los estudios contenidos en esta obra. En base a los estudios realizados la evolución de las empresas y el mercado de seguros pueden subdividirse en varias etapas.

Un primer periodo (1800-1869) abarcaría los dos primeros tercios del siglo XIX, caracterizado por un panorama legislativo y empresarial confuso y dificultoso. Es un tiempo de grandes proyectos pero también de grandes fracasos en la modernización del sector. Esta etapa se inaugura con la finalización del periodo bélico comprendido entre 1793 y 1804 que eliminó en gran parte a las numerosas compañías de seguro marítimo creadas a finales del siglo XVIII<sup>21</sup>. La actividad aseguradora sigue concentrándose en el seguro marítimo aunque aparecen las primeras iniciativas sobre seguros de incendios, se desarrollan los seguros de tontinas, quintas y de rentas vitalicias. En el aspecto empresarial el constante cambio legislativo dificulta los proyectos empresariales. El código de comercio de 1829 concede libertad para la creación de sociedades anónimas, pero aparecen restricciones en la ley de 1848 (veasé el primer capítulo de M<sup>a</sup> Jesús Matilla). Existirán numerosos proyectos pero muchos de ellos fracasarán ante las dificultades exigidas para su autorización. Juan Manuel Guillem en el segundo capítulo nos describe las características de las compañías de seguros tras la aprobación del Código de Comercio de 1829 (escaso capital social desembolsado, inversiones arriesgadas de sus escasas reservas, credibilidad de las compañías basada en la identidad aristocrática de sus socios fundadores). Más adelante este autor nos muestra los cambios introducidos por la ley de 1848 y las consecuencias para las compañías que sobrevivieron. Estas dificultades en la formación de empresas aseguradoras conduce, en

---

<sup>20</sup> Pons Pons (2002), pp.20-21

<sup>21</sup> Pons Pons (2007b)

muchas plazas españolas y en el campo del seguro marítimo, a organizar reuniones de aseguradores, a imitación de la Lloyd inglesa, que permitirán, sin constituir sociedades de capital, cubrir las necesidades aseguradoras. En el Capítulo 3, Amadeo Lepore analiza la composición de estas asociaciones de aseguradores particulares, “sin mancomunidad alguna y con arreglo al tanto por ciento que cada uno representaba” y la actividad de este tipo de entidades en la Plaza de Cádiz. Se trata del Lloyd Gaditano fundado en 1850 y del Lloyd Andaluz constituido en 1864. Una nueva ley, la de sociedades de 1869, cerrará esta etapa y dará paso a una libertad de creación que tendrá como consecuencia un boom de sociedades de seguros en todo el ámbito nacional.

La nueva ley inaugura una nueva etapa (1870-1908) en la que se produjeron dos fenómenos importantes para el seguro español: la instalación de las compañías extranjeras en el territorio español y la creación de compañías de capital nacional que sobrevivirán en el siglo siguiente. Durante este período se fundaron compañías nacionales entre las que cabe citar el Centro de Navieros Aseguradores (1879), La Alianza de Santander (en 1886), la Sociedad Catalana de Seguros contra incendios (1864), La Previsión Española (1883), La Previsión Nacional (1897) y La Protección de la Agricultura Española (1899). Las multinacionales extranjeras empiezan a interesarse por el mercado español. Algunas lo habían hecho tan temprano creando sucursales como el caso de L'Union et Le Fénix. En España, La Unión y El Fénix Español se constituyó en 1879 con la fusión de La Unión (1853) y El Fénix Español. Con capital alemán se creó el Centro Catalán de Aseguradores (1887) más tarde Plus Ultra. En este periodo incluimos los trabajos de Robin Pearson que, a partir de fuentes extranjeras, analiza la implantación de las multinacionales del seguro inglesas en España desde la primera globalización hasta la Primera Guerra mundial, las estrategias de expansión de estas compañías y los puntos de entrada en nuestro país, y el trabajo de Fernando Carnero sobre la aparición de proyectos de empresas con capital regional en Canarias y Vizcaya, investigaciones que cubren también el periodo siguiente.

De nuevo será un cambio institucional el que determina el inicio de una nueva etapa (1908-1939). La etapa del periodo de entreguerras se caracteriza por la primera intervención gubernamental en el sector. La nueva Ley de Seguros de 1908, similar a otras normas europeas (véase la ley francesa de 1906) inicia la racionalización del sector estableciendo los requisitos para la autorización de las empresas de seguros, los depósitos y las inversiones de las reservas. El mercado español dominado por las compañías extranjeras en sus principales ramos experimenta el aumento del nacionalismo económico, la retirada del capital internacional en ciertos ramos (vida) y el desarrollo de fenómenos como la cartelización y la diversificación (fenómenos explicados por el trabajo de Jerònia Pons).

La guerra civil, en lugar de la segunda guerra mundial en el resto de países, será el acontecimiento que finaliza esta etapa (1940-1975) e inaugura un largo período, poco conocido del seguro español. Habrá nuevas normas, Ley de Mutualidades de 1941 y la Ley de Seguros del 1954, Ley de la Seguridad

Social de 1963, nuevos seguros sociales como el de enfermedad que será gestionado por empresas y mutuas privadas, y desaparecerán instituciones corporativas para integrarse obligatoriamente en las instituciones del nuevo régimen. Para estudiar los efectos iniciales del cambio de régimen en el sector es interesante el trabajo que presentan Frax y Matilla sobre la intervención en las empresas de seguros alemanas tras la victoria de los aliados en la II Guerra Mundial, intervención que contrasta con el auge y trato de favor que habían disfrutado las compañías de esta nacionalidad durante y tras la guerra civil. En la etapa franquista el seguro español afrontará temas como la racionalización de los ramos como el seguro de enfermedad, decesos, etc y desarrollo de nuevos ramos, las empresas españolas deberán modernizar sus sistemas de comercialización, de organización y mecanización. En los años 60 se introducirán los primeros sistemas informáticos y las empresas españolas se reincorporarán a las asociaciones internacionales del sector, todo ello liderado por una nueva generación de empresarios<sup>22</sup>. Somos conscientes de que la etapa es larga y en ella será necesaria establecer nuevas divisiones que el estado de los estudios actuales no permiten todavía.

En el último periodo iniciado con la transición democrática se han producido modificaciones legislativas que han permitido la integración de las empresas y el mercado de seguros en la economía global. Es este uno de los periodos en que las empresas aseguradoras han sufrido de más cambios en aspectos como la relación banca - seguros estudiada por Francisco Montijano o las fusiones, absorciones y liquidaciones que han acompañado las transformaciones del sector durante el cual las compañías supervivientes han pasado a formar parte de grupos internacionales. Algunas compañías españolas, sin embargo, han conseguido sobrevivir más o menos al margen de estos grupos o se han convertido a su vez en multinacionales como el caso de Mapfre<sup>23</sup>. La mayoría de estos últimos procesos aún están pendientes de estudio.

---

<sup>22</sup> Pons Pons (2000a, b y c).

<sup>23</sup> Véase el reciente estudio de Tortella, Caruana y García Ruiz (2009).



# CAPÍTULO 1

## LA FORMACIÓN DE CAPITAL EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XIX: LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS

María Jesús Matilla Quizá  
Universidad Autónoma de Madrid

En estas páginas se pretende ofrecer una panorámica sobre la creación de sociedades anónimas en la España en el siglo XIX y el lugar que ocupan las compañías de seguros en este proceso. La sociedad anónima es la fórmula jurídica por excelencia para la constitución y funcionamiento de las grandes empresas que permiten dar el salto al capitalismo, y el sector seguros no es una excepción. Si bien la mutualidad es una fórmula adecuada para las primeras sociedades, esencialmente de incendios, sigue siendo importante para la formación y mantenimiento del tejido económico de ámbito regional y es la adoptada para el seguro de índole social, la anónima es la única que permite acumular el capital necesario para abordar grandes riesgos.<sup>24</sup>

Pueden distinguirse tres etapas, separadas por cambios legislativos producidos en 1848 y 1868-69. Las novedades legislativas no garantizan, por sí mismas, cambios inmediatos en el desarrollo de la realidad económica; si fuera así, normas de carácter parecido causarían efectos similares en distintos lugares, lo que no siempre ocurre. El estudio de las leyes de responsabilidad limitada en distintos países como Inglaterra, Francia o España proporciona un ejemplo claro de esta situación. Las normas, sin embargo, al delimitar el campo de juego influyen, de manera directa, en el desenvolvimiento del mismo. Debe considerarse, además, que son fruto de un determinado nivel de desarrollo político y socioeconómico, se explican por él y, al tiempo, influyen en su deterioro o mejora. Por ello, el estudio textual de las leyes suele ser un ejercicio inútil para el historiador económico y su utilización tal vez excesiva ha conducido al extremo contrario, reproduciéndose periódicamente el “debate sobre el método”, que en ocasiones ha tomado la apariencia de Historiadores vs. Economistas y otras de Institucionalistas vs. Económetras. En mi opinión, todo estudio de historia económica debe tener en cuenta el marco institucional del periodo estudiado, lo que incluye normas, organización socio-política, doctrinas, representaciones etc., sea el objeto de análisis un sector o una empresa, el enfoque adoptado micro o macroeconómico, el periodo

---

<sup>24</sup>Pons Pons (1998) y Frax y Matilla (1996)

considerado el corto o el largo plazo. De hecho, los dos cambios legislativos citados no se entienden por sí mismos, sino sólo en el contexto de consolidación del moderantismo político en el primer caso y de acceso al poder del demoliberalismo en el segundo y sus distintas maneras de entender el proceso de modernización económica.

Las dos primeras etapas mencionadas, que abarcan los dos primeros tercios del siglo XIX, pueden considerarse como de lenta construcción de la sociedad liberal-capitalista. Un periodo en el que aún se estaba derribando el Antiguo Régimen y no se había terminado de construir un sistema liberal estable. En el que todavía no había finalizado el proceso de abolición de las viejas normas – los “obstáculos tradicionales”, como los llamaban los liberales del momento- y de elaboración de los nuevos códigos. En el que todavía no estaban consolidados los principios básicos del mercado de los que, en el aspecto que nos ocupa, destaca el de la responsabilidad limitada. En el que, aún más atrasada que la construcción del aparato normativo, estaba la de la creación de elementos de información claros y precisos, que no son sólo un instrumento útil para el historiador de hoy sino imprescindible para el inversionista de entonces. El marco institucional tampoco favorecía la inversión, que necesita de unas reglas del juego claras y precisas que proporcionen seguridad, al tiempo que un espacio de libertad que facilite el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales. Por último, y muy importante para el sector del que se ocupa este libro, en un país atrasado como era la España de entonces, no existía una demanda lo suficientemente amplia como para atraer capital y empresas extranjeras de forma significativa ni, desde luego, un nivel de inversión suficiente como para desarrollar iniciativas propias.

Es una época poco conocida, y quizá poco importante cuantitativamente, tanto por la calidad de la información como por el número e importancia de sociedades anónimas, forma básica de las empresas de seguros de mercado. Sin embargo, su estudio puede ser importante para comprender el atraso del desarrollo del capitalismo español y las peculiaridades del mismo.

La tercera etapa, en la que se instaura el principio de la responsabilidad limitada ya no tiene interrupción hasta entrado el siglo XX. El sistema político se reajustará a partir de 1874, restaurando algunos viejos principios, como el de la monarquía borbónica, pero en el sistema económico no habrá vuelta atrás y podrá comenzar el proceso de modernización económica que, desde el primer tercio del siglo, tantas veces había sido abortado.

## **1. FUENTES PARA UNA ÉPOCA PREESTADÍSTICA**

Los ritmos de creación de sociedades en España y de emisión de acciones y obligaciones no pueden ser establecidos de forma completa y directa hasta 1.886, con la creación del Registro Mercantil. Desde 1.829, sin embargo, existía la obligación de inscribir las nuevas entidades en los Registros Públicos



de Comercio constituidos en cada provincia.<sup>25</sup> Nunca se emprendió la tarea de centralizar esta información, que se ha perdido en gran parte. La búsqueda de este tipo de fuente y la recuperación de los datos que proporciona es una ardua tarea que ha sido emprendida en algunos casos y completada en pocos.<sup>26</sup>

La información más completa de la evolución de la figura de la sociedad por acciones en España antes de 1.848 nos la proporciona el *Diccionario geográfico y estadístico* de Pascual Madoz, que en la parte dedicada a Madrid incluye una descripción de un conjunto de veinticuatro compañías y unos cuadros que establecen el ritmo de creación de las sociedades por acciones hasta 1.847. Sus datos permiten obtener una visión representativa si bien no completa de la asociación de capitales en España en la cuarta década del siglo XIX. Desgraciadamente, el volumen que corresponde a Barcelona dentro del *Diccionario* de Madoz fue publicado en 1.846, tres años antes que el que incluye información sobre Madrid y, si bien contiene una muy interesante consideración sobre su industria, no trata el aspecto específico que aquí interesa. Lo mismo cabe decir de los tomos correspondientes a Bilbao o Cádiz, plazas donde el seguro marítimo se estaba desarrollando desde el s. XVIII con arreglo a los principios de capital dividido en acciones, responsabilidad limitada y personalidad jurídica.<sup>27</sup>

Hasta 1.848, pues, no existe una estadística oficial sobre las sociedades por acciones y la información al respecto debe recabarse de los Registros Públicos de Comercio provinciales, también conocidos como primer Registro Mercantil, de los que no tenemos constancia de que hayan llegado completos hasta nuestros días. Por ello, porque no todas las sociedades cumplieron con la obligación prescrita como ha sido señalado en diversas ocasiones y para poder realizar aproximaciones a la historia de cada sector, deben considerarse las escasas *Memorias* de sociedades conservadas y las también discontinuas revistas especializadas de la época.<sup>28</sup> Entre las dedicadas a la información general, con noticias económicas dispersas, quiero destacar la que puede considerarse como precedente de las que surgirían con profusión en la segunda mitad del siglo: el *Boletín de empresas*, fundado en 1.844.

La dispersión y escasez de información sobre las sociedades por acciones desaparece entre 1.848 y 1.868 y la información estadística es más completa durante este periodo que entre 1.868 y 1.886. Tal situación se debe a:

- 1) La ley de 27 de enero de 1.848, que obligó a las sociedades existentes a revalidar su existencia a través de un Real Decreto o de una ley para Bancos y ferrocarriles. Las de nueva creación debían seguir, asimismo, esta tramitación.

---

<sup>25</sup> Matilla (1987)

<sup>26</sup> Por ejemplo Martín Aceña (1993); Martín, Garrués y Hernández (2003). Un resumen completo del estado de la cuestión en Tafunell (2005), pp. 710-711 y 741-742.

<sup>27</sup> Matilla (1984)

<sup>28</sup> Reina (1998); Lindoso (2003)

En consecuencia, la *Colección Legislativa de España*, entre 1.848 y 1.868 contiene una completa información sobre las sociedades por acciones constituidas en este periodo. No sólo la autorización, sino también la modificación de capitales, de estatutos y la disolución se reflejan en esta colección y en la *Gaceta de Madrid*. Este régimen dual de control –por parte del legislativo y del ejecutivo- conlleva, además, que los receptores de la información acerca de estas sociedades se produzca en dos Ministerios, el de Hacienda para Bancos y sociedades de crédito y el de Fomento para el resto. En estas páginas dedicadas a las sociedades por acciones no interesan las iniciativas de seguros mutuos porque su forma societaria las aleja del negocio del seguro de mercado. Sin embargo, en ocasiones se utiliza la fórmula de la mutua como tapadera para realizar otro tipo de especulación ya que, dependientes de Gobernación, su autorización fue notablemente más sencilla hasta 1857.

2) La publicación de cinco volúmenes del *Anuario Estadístico de España* (1.858, 1.859-60, 1.861-62, 1.862-65 y 1.866-67). Con la excepción del Anuario correspondiente a 1.859-1.860, que sólo reseña los Bancos y sociedades autorizados en 1.859, el resto de los volúmenes ofrecen la siguiente información:

- *Bancos y sociedades de crédito* existentes en España (1.858 a 1.864 y 1.867), domicilio, fecha de su autorización, capital nominal y desembolsado.
- *Sociedades industriales existentes en España* (en 1.859, 1.861, 1.864 y 1.867), domicilio, fecha de su autorización y objeto social.
- *Sociedades de seguros y fianzamientos*, con el mismo tipo de información que las anteriores.
- *Sociedades concesionarias de obras públicas* existentes en España (en 1859, 1861, 1864, 1866 y 1867), domicilio, fecha de autorización, capital social, obligaciones y objeto social. Los estados correspondientes a 1.861 incluyen también el presupuesto del coste de las obras y material de explotación y las subvenciones directas concedidas. Los de 1.864, 66 y 67 añaden información sobre el capital desembolsado en acciones y obligaciones, el tipo de interés de éstas, el tipo medio de emisión, su quebranto, valor líquido entrado en caja y las amortizadas.

Se observa que para las sociedades industriales, de seguros y para los ferrocarriles, hasta 1864 no se reseña el capital desembolsado que consta, sin embargo, para las dependientes del Ministerio de Hacienda.

La integración de ambas publicaciones -*Colección Legislativa* y *Anuarios*- ofrece la secuencia completa del ritmo de la asociación de capitales en España entre 1.848 y 1.868 y su distribución geográfica y sectorial. El *Boletín oficial del Ministerio de Fomento*, publicado desde 1.852, resulta una fuente complementaria a las anteriores, por contener el desarrollo de la legislación

sobre compañías así como unos valiosos resúmenes semanales de las Cotizaciones de Bolsa. La información de los balances anuales no goza el mismo nivel de publicidad todavía ya que, en estos años, permanece para la mayoría de las sociedades en el ámbito provincial. De ahí que la *Gaceta de Madrid* sólo ofrezca información puntual de Bancos y sociedades de crédito y que sea en los *Boletines oficiales* de cada provincia donde se encuentre la serie completa.

Para esta época hay que reseñar, además, la existencia de revistas especializadas que, aparte de artículos técnicos y doctrinales de interés contienen una información variada y no sistemática sobre compañías. El estudio de los diferentes sectores económicos debe considerarlas, especialmente en este momento, para el que es muy difícil la obtención de Memorias y otras informaciones procedentes de las propias compañías, exceptuados los Bancos, las sociedades de crédito, los ferrocarriles y algunas de las más importantes sociedades industriales. Como ejemplo, reseñamos dos de las publicaciones más interesantes, sobre todo debido a su continuidad.

En primer lugar, la *Gaceta de los Caminos de Hierro, industria, minas, gas, seguros y sociedades de crédito*. Publicación semanal, iniciada en 1.855. Sus 16 páginas contienen artículos de opinión así como resúmenes de Memorias y Estatutos de sociedades y unas interesantes crónicas de los debates de las Cortes que se refieren a los temas de economía en general e industria en particular. Esta revista se amplió a otros sectores desde 1.875 (canales, telégrafos, gas y navegación). Desde 1.903, sin embargo, se redujo a lo que siempre fue su objeto principal: el ferrocarril. En segundo término cabe citar la *Revista Minera* que, iniciada en 1.850, puede considerarse el primer intento sistemático de centralización de la información del sector económico al que se refiere el título.

## 2. EL CAMBIO DEMOLIBERAL: INFORMACIÓN VS. CONTROL

El Decreto de 1.868, que declaraba libre la creación de sociedades, supuso la vuelta al régimen del Código de Comercio de 1.829 y a la dispersión de la información sobre constitución de compañías. Un solo elemento cambió respecto a aquella etapa, al prescribirse la obligación de publicar en la *Gaceta de Madrid* el Balance anual de las compañías anónimas.

La publicación del *Anuario Estadístico* fue interrumpida en 1.870, con el volumen correspondiente a 1.866-67, no reanudándose hasta el s. XX. De ahí que la información sobre la asociación de capitales deba ser reconstruida a partir de las escasas *Memorias* publicadas por las compañías y de los datos dispersos incluidos en las revistas especializadas que ya comienzan a ser más frecuentes. Los mejores datos que poseemos hasta el momento indican que entre 1.875 y 1.885 aparecieron en España al menos treinta publicaciones periódicas de interés para el estudio de la Historia económica de España.<sup>29</sup> Hay

---

<sup>29</sup> Diego y Timoteo (1985)

que destacar, sin embargo, que muy pocas adquieren un grado de generalidad y de permanencia suficientes como para ofrecer otra cosa que lo que las revistas mencionadas para el periodo anterior -y que continúan en éste- ya reseñaban: Bancos, ferrocarriles, sociedades de crédito y alguna destacada sociedad industrial.

El panorama se enriquece y simplifica a partir de 1886. Con la entrada en vigor del nuevo Código de Comercio se creó el *Registro Mercantil* y la publicación de la *Estadística del Registro Mercantil* para todos los años considerados, a raíz de la regulación de su formación en 1.899 (Real Orden de 18 de mayo). En 1.901 se publicó la referente a los años 1.886-1.898 y en 1.911 la que resumía los datos de 1.899 a 1.910. La utilidad de la misma fue puesta de relieve por Jiménez Araya hace tres décadas y, aunque sometida a diversos análisis críticos, su interés para la historia económica sigue siendo reconocido.<sup>30</sup> En estas páginas ha servido para analizar la evolución de la sociedad anónima en el fin de siglo. La reproducción de los datos de constitución y capital por provincias permite calibrar la importancia relativa de colectivas, comanditarias y anónimas, tanto en número como en capital. Su desglose por provincias sirve para considerar la localización de la inversión y la importancia de las diversas zonas aunque en ocasiones, como en el caso de Madrid, no refleja la existencia en la provincia de las plantas industriales de las sociedades allí censadas sino únicamente su sede social. Por último hay que reseñar la práctica -desde el origen de la publicación- de consignar de forma separada la constitución de Bancos, sociedades de obras públicas, minas, almacenes generales de depósitos y seguros. La publicación de la *Estadística del Registro Mercantil* adquirió periodicidad anual desde 1.911, con su inclusión en el *Anuario de la Dirección General de los Registros civiles y de la Propiedad y del Notariado*. Es indudable que un estudio pormenorizado de la formación del capital en España debe abordar la tarea del análisis de cada uno de los Registros, labor que ya ha sido emprendida en algunas provincias y que sólo el trabajo en equipo utilizando los medios que la técnica actual pone a nuestra disposición, podrá culminar con éxito.

Las mismas consideraciones sobre las publicaciones periódicas realizadas para la etapa anterior pueden aplicarse a ésta. El número de publicaciones aumentó (145 nuevas revistas hasta 1915) y aparecieron algunas muy interesantes, como son *El Economista* (1.886), *España Económica y Financiera* (1.893), *Revista de Economía y Hacienda* (1.898), *El Financiero* (1.901), *La Actualidad Financiera* (1.902), *Boletín de la Liga de Sociedades Anónimas de España* (1.902), *La Semana Financiera* (1.913). Además, este periodo conoce la aparición de buena parte de los *Boletines de las Cámaras de Comercio* cuya calidad -bien es cierto- es muy desigual.

La escasez de estadísticas para los años mencionados hace que se miren con especial interés las publicaciones de forma excepcional en obras generales (como la *Reseña geográfica y Estadística* de 1.885) y aquéllas que con un propósito fiscal proporcionan alguna información acerca del número y nombre

---

<sup>30</sup> Martín, Garrués y Hernández (2003)

de las sociedades, localización geográfica y cuota de contribución. En este caso se encuentra la *Estadística administrativa de la contribución industrial y de comercio* para el año 1.893-94. Los volúmenes posteriores prescinden de la referencia a las compañías y se limitan a la ordenación de los datos de la contribución, por provincias e industrias.

### 3. LAS SOCIEDADES POR ACCIONES HASTA 1848

Para la elaboración de los cuadros que integran este apartado se ha utilizado fundamentalmente el *Diccionario geográfico estadístico* de Pascual Madoz. El volumen correspondiente a Barcelona fue publicado en 1.845 y no incluye ninguna información estadística sobre sociedades. Sin embargo, el que contiene la entrada "Madrid" está editado tres años más tarde e incorpora un cuadro muy detallado del número de compañías, capital, año de fundación y objeto. No solamente incluye información acerca de las constituidas sino también de las que fueron anunciadas y no formalizadas así como sobre las que apenas llegaron a funcionar. Todo ello resulta de gran ayuda para calibrar el verdadero alcance de la especulación de los años 1.845-47, para comprender el efecto de la legislación de 1.848 y para ofrecer un dato adicional a tener en cuenta a la hora de valorar la crisis económica que cierra este periodo.

Se ha utilizado también la *Colección Legislativa de España*, que incluye los Reales Decretos o, en su caso, las leyes necesarias para la continuación legal de las sociedades por acciones que existían en España antes de febrero de 1.848. Sus volúmenes nos proporcionan datos acerca de las compañías que tramitaron su autorización entre esta fecha y octubre de 1.868. La ley de 28 de enero de 1.848 y su Reglamento (R.D. de 17 de febrero) obligaban a las sociedades a celebrar una Junta general de accionistas para decidir acerca de su continuación y, en su caso, para autorizar a la Dirección para realizar los trámites pertinentes. Las compañías que no cumplieron este requisito se vieron compelidas por la autoridad gubernativa a convocar la mencionada reunión.

Estas son las razones por las que en la *Colección Legislativa de España* se encuentran los nombres de las compañías que existían en 1.848 y diversos datos acerca de ellas. En todos los casos, su nombre y objeto; en muchas ocasiones, su capital y su duración; en algunos, los nombres de los Directores y otros adicionales acerca de su régimen interior. Para las compañías disueltas disponemos, además, de una información de gran interés: las razones por las que se les denegó el Real Decreto de autorización. Este conjunto legislativo nos permite, por tanto, establecer el ritmo con el que las nuevas normas se pusieron en vigor (algunas sociedades tuvieron que esperar seis años), los criterios de selección y el grado de control gubernativo. Ahora me limitaré a presentar el número de compañías que existían en 1.848, su objeto social y su capital y las conclusiones que se pueden derivar de tal situación.

El Cuadro 3.1 expresa el número de sociedades por acciones que se constituyeron en España antes de febrero de 1.848, con indicación de su capital. No se han incluido los Bancos de emisión, que se contemplan en el Cuadro 3.2 para evitar una distorsión, sobre todo en la columna referente al capital. Se ha prescindido, asimismo, de las sociedades de seguros mutuos y de las de cuentas en participación, cuyas características exceden los propósitos de este trabajo, ceñido a las sociedades mercantiles por acciones. Son las de “Seguros Mutuos contra incendios de casas de Madrid” (1822), “Seguros mutuos contra incendios de casas extramuros de Madrid” (1834) y la de “Puentes Colgantes” (1842). No se contabiliza tampoco la Compañía del Guadalquivir, constituida como privilegiada en 1.814, de azarosa existencia bajo esta fórmula y que en estos años se limitaba a terminar ciertas obras de canalización.

<b>Cuadro 1.1.</b> <b>NÚMERO Y CAPITAL DE LAS SOCIEDADES POR ACCIONES</b> <b>CREADAS EN ESPAÑA HASTA 1.848</b> (exceptuados los Bancos de Emisión)				
AÑO CONSTITUCIÓN	1 NÚMERO		2 CAPITAL NOMINAL (Reales)	3 CAPITAL DESEMBOLSADO (Reales) (a)
	Anónimas	Comanditas		
Antes de 1.840	3		17.183.000	72.000 (1)
1.841	3		59.100.000	10.100.000 (3)
1.842	6		125.200.000 (b)	23.141.338 (3)
1.843	3		9.220.000	7.713.000 (3)
1.844	1	3	-	- (0)
1.845	17	2	651.870.000	106.965.200 (9)
1.846	38		3.424.000.000	456.656.150 (31)
1.847	11		691.600.000	239.523.822 (6)
1.848	5		217.220.000	140.000.000 (1)
<b>TOTAL</b>	<b>87</b>	<b>5</b>	<b>5.195.393.000</b>	<b>984.171.510</b>

**Fuentes:** P. Madoz, *Diccionario geográfico, estadístico-histórico de España y sus posesiones de ultramar*, t. X, pp. 948-960. Colección Legislativa de España, años 1.847-1.853.

**Notas:** (a) En número consignado entre paréntesis expresa el número de sociedades cuyo capital desembolsado se conoce. (b) Cien millones corresponden de la “Compañía general del Iris”, de seguros, con un 16% desembolsado.

<b>Cuadro 1.2.</b>					
<b>BANCOS DE EMISIÓN CREADOS EN ESPAÑA ANTES DE 1848</b>					
<b>R. Decreto Autorización</b>	<b>Nombre</b>	<b>Capital nominal (miles de reales)</b>	<b>Nº acciones</b>	<b>Valor por Acción (miles de reales)</b>	<b>Desembolso %</b>
09-07-1829	Banco Español de San Fernando	60.000	30.000	2	
25-01-1844	Banco de Isabel II	100.000	20.000	5	100
01-05-1844	Banco de Barcelona	20.000	5.000	4	25
25-12-1846	Banco de Cádiz	50.000	50.000	1	30
25-02-1847	Banco Español de San Fernando	400.000	200.000	2	30
<b>Fuentes:</b> v. Cuadro 3. 1.					

Tampoco se han contemplado cuarenta sociedades que, con diversos objetos, fueron anunciadas y no constituidas entre 1.844 y 1.847 con un capital social en total que pretendía ascender a tres mil quinientos millones de reales, lo que suponía casi el 50% en número y más del 60% en capital respecto a las realmente constituidas. Veintiocho de ellas se anunciaron en 1.846, diez en 1.847 y dos en 1.844. Su objeto era vario y, en muchas ocasiones, peregrino. Junto a cinco de giro y banca, tres de ferrocarriles, tres editoriales, tres para la compra y explotación de baños, lavaderos y balnearios, dos inmobiliarias, dos de fabricación y venta de productos químicos y una para la realización de canales de riego y navegación se encuentran proyectos con un objeto muy general y a veces ciertamente curioso. Entre las que tienen un objeto escasamente determinado se encuentran cinco para el “Fomento industrial y mercantil”. Entre las que tienen un fin atípico destacan “La Fortuna” y “La Felicidad”, para realizar inversiones en la lotería primitiva o el “Banco de socorros”, para “hacer bien a la Humanidad”. Ninguna de estas sociedades podía englobarse bajo el concepto “utilidad pública” requerido por la nueva legislación. No es extraño que -aparte las propias dificultades para sobrevivir- no solicitaran su autorización en 1.848. Por último, se encuentran aquellas cuatro que pretendían realizar el comercio de artículos de primera necesidad y que también atentaban contra los supuestos de la nueva legislación.

Lo que nos resta es un total de, al menos, 92 sociedades por acciones constituidas en España antes de que la legislación de 1.848 entrara en vigor. El número se reduce a 86 al descontar seis que se constituyeron entre 1845 y 1847 y que pronto se integraron en otra preexistente. La Compañía de Diligencias Peninsulares (1.843) unida con Postas Catalanas (enero 1.845) en septiembre de 1.845. La nueva sociedad conserva aquel nombre y se unió a Diligencias Generales (1.845) en febrero de 1.847. El Gran Taller de Coches (1.846) se fusionó con la de Collantes, Moore y compañía en 1.847 y un año más tarde se convirtió en la anónima Gran Taller de Coches de Recoletos. Gran Antilla (1.846) se fusionó con el Banco Español de Ultramar (1.847), que

se había integrado, a su vez, en el Banco de Fomento y Ultramar en 1.848, que también absorbió al Banco de Fomento y empresa de caminos y canales.

Este cuadro, que arroja, por tanto, 86 compañías por acciones, es seguramente incompleto, dada la ausencia de estadísticas para la época. Recordaré que sólo el Registro Mercantil de Madrid da noticias de 121 compañías por acciones.<sup>31</sup> Estimo, sin embargo, que contiene una muestra significativa del conjunto y muy exacta en el caso de las de seguros. En el mencionado cuadro se encuentran todas las compañías por acciones que sobrevivieron en la nueva etapa legislativa, todas las que solicitaron su autorización sin lograrlo y dibuja, con bastante aproximación, lo que fue el inicial ensayo de la asociación de capitales en España bajo el régimen del Código de Comercio de 1.829.

En el cuadro que comentamos se observa que más del 80% de las compañías por acciones se crearon entre 1.844 y 1.846, con un pico en 1.845, que absorbe casi el 50% del total. Esta “fiebre” creadora de sociedades anónimas tenía un claro componente especulativo que voy a tratar de determinar posteriormente pero refleja también el desarrollo de nuevas iniciativas económicas tras la guerra carlista. Era el momento en el que se iniciaba la incorporación de España al nuevo modelo de desarrollo, basado en la industrialización y en la asociación de capitales. Conocemos el capital nominal de 84 de estas sociedades, que asciende a 5.195 millones de reales y el capital desembolsado de 57, que alcanza la cantidad de 984 millones de reales.

En resumen, podemos destacar cinco aspectos principales:

- 1) que las sociedades por acciones tuvieron un inicial desarrollo a partir de 1.840 y que los años 1.845-47 conocieron un incremento desmesurado de la creación de sociedades anónimas que no corresponde a las posibilidades ni a las realizaciones económicas del momento.
- 2) que la sociedad comanditaria por acciones fue una figura olvidada en estos años, ante la facilidad de constitución de anónimas, cuyas ventajas eran superiores. Esta facilidad para la anónima tuvo consecuencias negativas al fomentar una burbuja especulativa en una economía que estaba apenas iniciando su desarrollo. Más adelante me ocuparé de esta cuestión y su repercusión en la respuesta, sin duda exagerada, de los moderados en 1848.
- 3) que la demanda de capital alcanzó unas cifras astronómicas para la época. El nominal de las constituidas hasta 1.848 superaba los 5.000 millones de reales y los 8.000 si consideramos las que sólo fueron anunciadas.
- 4) que el desembolso real fue muy pequeño (<20%) si consideramos al conjunto y muy variable en las diferentes sociedades. Oscilaba entre el 2%

---

<sup>31</sup> Martín Aceña (1993)



(Compañía General Española de Seguros, Caja de Descuentos Marítimos, Compañía Ibérica...) y el 100% en pequeñas compañías con pocos socios.

- 5) que el tamaño de las sociedades era muy variable, oscilando entre los 200.000 reales de La Esperanza, sociedad de seguros de quintas y especulación de granos (1.845) o los 400.000 de la Mina pública de aguas de Tarrasa (1.842), que no elevó su capital hasta 1.866 en que lo multiplicó por 2<sup>5</sup> y los 200 millones de la compañía Aumento de Aguas a Madrid (1.846), la Aurora de España (seguros, 1.846) o el Banco de Fomento de Ultramar (1.848).

Estos datos nos sugieren una serie de preguntas, entre las que destacan, inicialmente, las siguientes: ¿qué tanto por ciento de este capital se pensaba invertir en empresas industriales y comerciales inabordables con la compañía común? ¿cuánto se empleó en ensayar nuevas técnicas y procedimientos? ¿cuánto encubría planes proyectistas? ¿cuánto, directamente, fue destinado a promover un negocio especulativo?

Una primera respuesta se encuentra en el Cuadro 1.3, que refleja los sectores a los que se dedicaban las sociedades por acciones con anterioridad a 1.848.

<b>Cuadro 1.3. NÚMERO DE SOCIEDADES POR ACCIONES CONSTITUIDAS HASTA 1848 POR SECTORES</b>												
<b>Año constitución</b>	<b>Número</b>	<b>Giro y banca</b>	<b>Seguro</b>	<b>Ferrocarril</b>	<b>Textil</b>	<b>Fabricación de papel</b>	<b>Transporte terrestre</b>	<b>Transporte marítimo</b>	<b>Aguas y canalización</b>	<b>Minería y metalurgia</b>	<b>Alumbrado y gas</b>	<b>VIARIOS</b>
>1840	3		2									
1840	3		1					1		1		1
1841	6		1			2			3			
1842	5		2		1		1				1	
1843	1									1		
1844	18	2	4	1	3	1	2	1	2	1		
1845	38	8	4	2	3	1	4		2	1	2	3
1846	13		3		2	1	2	1		3		11
1847	5	1			1	1				1		1
1848												1
<b>TOTAL</b>	<b>92</b>	<b>11</b>	<b>17</b>	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>17</b>

**Fuentes:** v. Cuadro 1.

En número, el primer sector es el de Seguros con 17 sociedades por acciones, cuyo detalle se encuentra en el Cuadro 1.4. Le sigue Giro y Banca con 11, textil con 10, transporte terrestre con 9, minería y metalurgia con 8, fabricación de papel con 6, aprovechamiento de aguas y canalización con cinco y con tres,

ferrocarril, transporte marítimo y alumbrado por gas. Diecisiete compañías quedan agrupadas en el apartado de “varios” que recoge empresas de diferentes sectores así como algunas constituidas para varios ramos o con objetos muy generales. Como se verá en detalle más adelante, cabe señalar que sólo 29 del total ellas subsistían en 1.858. Todos los sectores sufrirán una importante reestructuración entre 1.848 y 1.858.

<b>Cuadro 1.4 COMPAÑÍAS DE SEGUROS POR ACCIONES (1836-1848)</b>			
<i>Nombre</i>	Domicilio Social	Año constitución	Capital nominal (millones reales)
<i>Compañía Malagueña de Seguros Marítimos</i>	Málaga	1836	3
<b>Compañía Barcelonesa de Seguros Marítimos</b>	Barcelona	1838	60
<i>La Unión</i>	Bilbao	1840	-
<b>Compañía General Española de Seguros “La Española”</b>	Madrid	1841	160
<b>Compañía General del Iris</b>	Madrid	1842	100
Unión Malagueña	Málaga	1842	6
La Alianza Compañía de Seguros Generales	Madrid	1844	100
<b>Catalana General de Seguros</b>	Barcelona	1844	100
La Probidad	Madrid	1844	25
La Esperanza	Madrid	1844	-
Amiga de la Juventud	Madrid	1845	40
El Áncora	Madrid	1845	100
<b>Ibérica</b>	Barcelona	1845	60
La Aurora de España	Madrid	1845	200
La Seguridad	Madrid	1846	200
<b>El Fénix</b>	Madrid	1846	150
Gran Antilla	Madrid	1846	500
<b>TOTAL</b>			<b>1. 804</b>

**Fuente:** v. cuadro 1 y Reina, 1996, 57.

**Nota:** Se indican en negrita las compañías de las que tenemos noticias después de 1848.

La repercusión en España de la crisis de la segunda mitad de la década de los cuarenta impide conocer la evolución de este movimiento asociativo en unas circunstancias más favorables. La intervención del gobierno moderado -aún antes de la crisis- lo hubiera impedido en cualquier caso. Desde 1.848 no fue la acción del mercado sino la intervención gubernamental la que se encargó de dirimir acerca de la honorabilidad de los promotores y de las posibilidades de éxito de los proyectos.

El capital nominal de las sociedades anónimas era, entre 1.845 y 1.848, desproporcionado e imposible de suscribir, dada la situación del mercado de capitales en España. Frente a esta situación, había dos opciones: dejar que la competencia frustrara los proyectos disparatados o intervenir. El primer camino era el más correcto doctrinalmente aunque el más costoso socialmente a corto plazo y el más lento. ¿Hubiera sido más eficaz? A posteriori, el análisis del fracaso de la industrialización en España ha llevado a los historiadores a considerar que sí.<sup>32</sup> Como ya he manifestado en otras ocasiones, tal afirmación debe estar acompañada de algunas reflexiones que sin destruirla la matizan y estimulan a profundizar en algunos aspectos aún poco conocidos de nuestra historia empresarial. Entre éstas, destaca que la intervención gubernamental y parlamentaria en la constitución de sociedades anónimas fue la tónica europea en buena parte del siglo; que los progresistas, aunque se opusieron en las Cortes en el debate de 1847-48 aceptaron dicha intervención sin modificarla más que para los ferrocarriles y las sociedades de crédito cuando asumieron el poder en 1854-56; y que la legislación de 1.848, por regla general, no destruyó las compañías que habían mostrado un funcionamiento regular.<sup>33</sup> Dadas las circunstancias del momento es difícil calibrar la incidencia que tuvo la legislación y que tuvo la propia crisis económica en la escasa supervivencia de las sociedades textiles, de seguros, mineras y metalúrgicas y de giro y banca. De ello me ocupo en el próximo apartado. El sector seguros no es ajeno al gran movimiento de formación de sociedades anónimas en la década de los cuarenta, como se ha visto, y tampoco lo es al movimiento especulativo de estos años. Las diecisiete compañías que se forman muestran la adaptación del seguro marítimo a las necesidades crecientes del negocio, dando el salto de la comandataria por acciones del siglo XVIII a la anónima, adquiriendo la única característica que les faltaba a aquéllas: la duración (ocho compañías). Contempla, asimismo, el nacimiento de las primeras compañías de seguros sobre la vida (tres en exclusividad, en otros dos casos compartido con otros ramos). Otro rasgo importante a destacar es la concentración en Madrid seguida a distancia por Barcelona. El componente especulativo se muestra en el enorme capital nominal de muchas de las compañías frente al escaso desembolso, que se sitúa en torno al 10% de media y a la inclusión del negocio del seguro como uno más en grandes sociedades constituidas para varios objetos. No es de extrañar, pues, la escasa supervivencia de estas compañías, como se ha dicho, de las que sólo tenemos noticias posteriores a 1848 en siete

---

<sup>32</sup> Tortella (1968)

<sup>33</sup> Matilla (1996)

casos, siendo uno de ellos el de la *Compañía General del Iris* que, constituida en 1842, sumergida en negocios especulativos y excesivamente ligada con el Banco de San Fernando, quebró en 1849.<sup>34</sup>

### 3.1 Los efectos de la ley de 1848

Sólo 39 sociedades por acciones –dos de ellas comanditarias- sobrevivieron a la aplicación de la norma de 1848 (Cuadro 1.5). Este número representa más del 40% de las que se crearon hasta esta fecha, son casi un 70% de las constituidas hasta 1.845 y sólo un 36% de las formadas a partir de ese año: la ley actuó negativamente sobre el grueso de las compañías creadas en el trienio 1.845 -1.847. De otro lado, el capital nominal que representaban las compañías autorizadas, comparado con el conjunto, significa una parte sensiblemente menor (28% aproximadamente). La explicación estriba en que la nueva norma, además de exigir la definición de un objeto social concreto obligaba a suscribir la totalidad del capital y a realizar un desembolso obligatorio del 20%, lo que contrasta con lo abstracto y amplio de aquél y lo exagerado de éste, que son las características, como veremos, de las sociedades disueltas. Conocemos el capital nominal de 33 de las 36 compañías autorizadas. Mientras que en 23 de ellas supone 15 millones de reales (siendo en 12 menor de cinco) sólo tres tienen más de cien millones.

<b>Cuadro 1.5. SOCIEDADES POR ACCIONES PREEXISTENTES Y AUTORIZADAS SEGÚN LA LEY DE 28 DE ENERO DE 1848</b>										
<b>Año autorización</b>	<b>Número sociedades autorizadas</b>	<b>Giro y banca</b>	<b>Seguros</b>	<b>Ferrocarril</b>	<b>Textil</b>	<b>Papel</b>	<b>Transporte marítimo</b>	<b>Aguas y canalización</b>	<b>Minería y metalurgia</b>	<b>varios</b>
1847	1 (a)				1					
1848	6	2			2	1				1
1849	13			1	2	2	1	2	1	4
1850	9		1	1	1		1	3	1	1
1851	4		2			1				1
1852	1		1	1						
1853	2									1
1854	2								2	
1858	1									1
<b>TOTALES</b>	<b>39</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>9</b>

Fuentes: *Colección Legislativa de España 1847-1858*.

Notas : Se trata de la Industrial Malagueña que fue autorizada por Real Decreto de 18 de noviembre de 1.847.

<sup>34</sup> Tortella (1973), pp. 34-35 y 60-61

En cuanto a los sectores económicos, observamos que destaca el textil (6 sociedades) y las dedicadas al aprovechamiento de aguas y canalización (5). Siguen las que tienen por objeto el seguro (4), la fabricación de papel (4), la minería y la metalurgia (4), los ferrocarriles (3), la navegación y los transportes marítimos (2) y las de giro y banca (2). Las compañías de diligencias han desaparecido y las supervivientes han sufrido un proceso de concentración (Diligencias Postas Generales). Estas cifras no significan lo mismo, puesto que hay que compararlas con el número total de compañías autorizadas en cada sector (Cuadro 1.6). Los sectores más afectados por la legislación y la crisis fueron los de giro y banca, los de seguros y las compañías de diligencias, mientras el ferrocarril vio permanecer sus concesiones (Madrid/Aranjuez, Barcelona/Mataró y Langreo) y los de agua y canalización sobrevivieron en su totalidad. Sin embargo, las sociedades autorizadas tuvieron un alto grado de permanencia, lo que permite afirmar que, en general, la legislación del 48 actuó correctamente en su selección. Esto no supone, como se ha dicho, que se calibre como positiva una ley extremadamente restrictiva, que encerró en un apretado corsé a todas las sociedades por acciones y que impidió hasta el planteamiento de nuevas ideas y proyectos cuya multiplicación es requisito indispensable para el proceso de desarrollo económico.

<b>Cuadro 1.6. GRADO DE SUPERVIVENCIA DE LAS SOCIEDADES AUTORIZADAS</b>				
<b>SECTORES</b>	<b>CREADAS HASTA 1848</b>	<b>AUTORIZADAS</b>	<b>EXISTENTES EN</b>	
			<b>1858</b>	<b>1862</b>
Giro y Banca	11	2	2	2
Seguros	17	4	4	4
Ferrocarril	3	3	2	2
Textil	10	6	4	4
Papel	6	4	3	3
Transporte terrestre	9	1	1	-
Transporte marítimo	3	2	1	1
Aguas y canalización	5	5	4	3
Minería y metalurgia	8	4	3	3
Alumbrado gas	3	1	1	1
Varios	17	7	6	6
<b>TOTAL</b>	<b>92</b>	<b>39</b>	<b>31</b>	<b>29</b>

**Fuentes:** Colección Legislativa de España 1847-1858.  
Anuario Estadístico de España, 1858 y 1862-65.

El sector seguros muestra una racionalización desde 1848, sobreviviendo menos de un tercio de las iniciativas, pero catorce años después aún subsisten, habiendo sobrevivido a la crisis de 1.857. Son las siguientes: Catalana General de Seguros, La Ibérica, Compañía General Española de Seguros y Barcelonesa de Seguros Marítimos. Un dato a reseñar es que son la totalidad

de las que tenían su sede social en Barcelona y sólo una de las madrileñas. No se ha censado a La Aurora de España, Sociedad de Seguros, de banca y giro y para la explotación de la madera, entre las de seguros dado que su objeto social abarca tres sectores, pero sobrevive aunque abandona nuestro sector en 1862. Sólo a una de las compañías de seguros que solicitaron autorización, le fue denegada. Se trata de El Fénix, disuelta por Real Decreto en 1853 por el bajo número de acciones emitidas y por dedicarse a operaciones diferentes a las establecidas en sus estatutos. Por último, se recordará que, como se ha dicho, en 1849 se consagró por Real Decreto la disolución de la Compañía General del Iris, que no pudo recuperarse de su crisis iniciada dos años antes.

Respecto al porcentaje que suponen cada uno de los sectores considerados sobre el número total de las autorizadas y sobre el capital nominal (Cuadro 1. 7) cabe destacar que por el número de sociedades autorizadas encabeza el textil, pero por capital invertido destacan los seguros, con sólo cuatro sociedades y con la cifra más elevada de capital medio.

<b>Cuadro 1. 7. NÚMERO Y CAPITAL DE LAS SOCIEDADES AUTORIZADAS</b>					
<b>Sector</b>	<b>Número sociedades autorizadas</b>	<b>% sobre Número total</b>	<b>Capital nominal (miles reales)</b>	<b>% sobre capital total</b>	<b>Capital medio (miles reales)</b>
Textil	6	15,4	109.680	9,7	18.280
Aguas y canalización	5	12,8	229.400	20,1	45.880
Seguros	4	10,3	332.000	29,1	83.000
Minería y Metalurgia	4	10,3	31.200	2,7	7.800
Papel	4	10,3	7.362	0,6	1.472
Ferrocarriles	3	7,7	111.000	9,7	37.000
Giro y Banca	2	5,1	25.000	2,2	12.500
Transporte marítimo	2	5,1	15.000	1,3	7.500
Varios	9	23	279.768	24,6	31.085
<b>TOTAL</b>	<b>39</b>	<b>100</b>	<b>1.140.410</b>	<b>100</b>	<b>29.241</b>

**Fuentes:** v. Cuadro 6

**Nota:** En el caso de las sociedades de capital desconocido (una papelera, una textil, una de navegación y una de varios) se ha optado por calcularlo haciendo media con las demás del sector.

Si sumamos La Aurora de España, sociedad que se dedicó a este ramo hasta 1.862 y que abarcó también los de Banca y Giro y el maderero, la suma se eleva, pues dicha compañía tenía un capital de 200 millones de reales. Se ha preferido no incluirla en ninguno de los campos mencionados y hacerlo en la de varios, aunque hay que considerar que sólo ella supone el 71% del capital de

esta partida, dejando al sector de varios con 8 sociedades con un escaso capital medio (poco menos de 10 millones). Debe resaltarse, asimismo, que la imagen ofrecida por el sector del seguro no refleja exactamente la importancia de su capital efectivo pues si la nueva legislación exigía a las nuevas compañías un desembolso inicial de un 25% máximo (y la mayoría de las veces mínimo), las de seguros se fueron autorizando con un 6% de desembolso, convertido en norma a raíz del Real Decreto de 11 de septiembre de 1.850. En cuanto a la sede social, las sociedades se concentraban en Madrid (38,5%) y Barcelona (28,2%), estando el resto disperso por Andalucía (7,7%), Valencia (5,1%), y salpicadas en el Norte, Aragón y Castilla.

Los Reales Decretos de autorización se ajustan a un modelo que revela el grado de escrupulosidad con el que se llevaron a cabo las normas del 48 aunque esto llevó a un retraso muy inconveniente en la tramitación de los expedientes. Su texto se divide en tres partes fundamentales. En la primera, se citan los documentos que acompañan a la solicitud de la compañía, entre los que forzosamente se deben encontrar la escritura de constitución, los estatutos y reglamentos, la aprobación del Tribunal de Comercio, el acta de la Junta General de Accionistas que avala esta solicitud y el último balance. La segunda parte resume, en varios considerandos, la cuidadosa confrontación de los documentos y libros de la compañía con los informes del Jefe Político y la legislación vigente. La tercera, comienza siempre con la frase “oído el Consejo Real” y dicta la resolución de aprobación que en ocasiones está condicionada a ciertas modificaciones estatutarias que se detallan.

Las condiciones que debe cumplir una compañía para ser aprobada se contienen en la ley de 27 de enero de 1.848 y en el reglamento adjunto. En síntesis consistían en la obligación de haberse inscrito en el Tribunal de Comercio, tener un objeto considerado de utilidad pública y un capital adecuado para realizarlo así como no ejercer el monopolio en ningún ramo o el comercio de artículos de primera necesidad. Las modificaciones dictadas a las compañías que se autorizaron son de diversa índole y atacaban los puntos mencionados constituyendo mayoría (once casos) las que afectan a su funcionamiento interno y tienden a incrementar las facultades de la Junta General de Accionistas y las garantías y el control de los socios respecto a la dirección que -se insiste- debe ser siempre elegida.

Hechas estas consideraciones generales, cabe mencionar dos casos en los que se suavizó la legislación. Uno afecta a una compañía y otro a un sector, el de los seguros precisamente. El caso singular se refiere a la Compañía Agrícola Catalana (RD de 8 de enero de 1851) que, aunque no cumple los requisitos sobre capital desembolsado se autoriza tras un informe del gobernador de Barcelona en el que afirma “que la fe en el porvenir no habla muerto en la gran mayoría de los interesados, y que la sociedad prometía resultados ventajosos para lo sucesivo por los elementos de riqueza que encerraba en sí”. ¿Nos encontramos ante la decidida promoción de la única sociedad de fomento agrícola que solicitó autorización, ante la pervivencia del proyectismo a pesar de las rígidas normas del 48 o ante la mera suavización de

la ley ante el interés personal de una autoridad política? No podemos ofrecer una respuesta satisfactoria al no conocer los libros de la sociedad en cuestión pero es indicativo que el Anuario de 1.866-67 consigna que esta compañía seguía funcionando. De esta forma, su autorización puede ser considerada como un ejemplo de que el legislador estaba dispuesto a apoyar los proyectos de fomento de la agricultura y la industria siempre que tuvieran un concreto plan de inversiones.

En estas páginas interesa más destacar que en 1850 se introdujo una modificación sobre el sector seguros destinada a favorecer la formación de estas compañías para las que resultaba excesivo el desembolso inicial de capital social prescrito por la norma. Así, el Real Decreto de 11 de septiembre de 1.850 reduce al 6% dicho desembolso obligatorio para las sociedades anónimas de seguros, que adquieren la obligación de emplear la mitad de su efectivo en préstamos a noventa días y con garantía de papel de la deuda. Esto explica que la primera compañía de este sector existente con anterioridad a 1848 fuera autorizada conforme a la nueva legislación con posterioridad a la publicación de la mencionada norma y que el número de nuevas compañías se incrementara a partir de este momento.

El estudio de los decretos de autorización revela cómo se transigió con ciertos desórdenes en la contabilidad, siempre que, según el texto oficial, fueran achacables a la inexperiencia y no a la mala fe; cómo se dio publicidad a las escrituras, reglamentos, proyectos y balances y cómo otorgaron una muy necesaria protección al accionista frente a los fundadores que pretendían monopolizar la dirección con un criterio patrimonial, perpetuando un funcionamiento propio de las compañías personalistas. Todo lo expuesto -y con la conciencia de que se ha perdido buena parte de la información sobre este problema- lleva a aventurar la hipótesis de que la ley se aplicó con suavidad allí donde las sociedades eran prósperas o había esperanzas fundadas de estimarlo así y se aplicó con dureza en caso contrario. Que aparentemente el decreto se aplicara con minuciosidad para limpiar el componente especulativo no quiere decir que el efecto negativo sobre nuevas iniciativas no sea muy importante en los comienzos de la industrialización. Parece plausible que esta legislación restrictiva desanimó la presentación de múltiples iniciativas, que requerían de cierta libertad para funcionar con una forma jurídica de compañía comanditaria por acciones que les permitiera la captación de cierto capital sin el requerimiento de un gran tamaño o gestión compleja. Es ahí donde, a mi juicio, estriba el problema que, sin embargo, no afecta a los grandes sectores capitalistas, cuya fórmula esencial es la anónima, como estamos viendo que sucede para el caso de los seguros.

Entre 1849 y 1853 fueron disueltas 12 sociedades. Es remarcable que fueran rechazadas menos de una tercera parte de las autorizadas y que dos terceras partes de las disueltas lo fueran en 1.849, lo que indica una resolución muy rápida de estos expedientes frente a la lentitud que caracterizaba la de las peticiones de aquellas sociedades que fueron autorizadas nacida, como se ha resaltado, de la necesidad que tuvieron muchas de ellas de modificar sus



estatutos. De esta forma, las sociedades rechazadas -y así se indica en los Reales Decretos- podían reiniciar su tramitación reformando su estructura. Un tercio de las compañías pertenecían al sector textil; otro tanto, por partes iguales, a seguros y minería y metalurgia y el resto, con un caso en cada grupo, a diligencias, giro y banca y prensa. Todos estos grupos, excepto el último, tenían también sociedades autorizadas (Cuadro 1.8).

Cuadro 1. 8 SOCIEDADES POR ACCIONES ANTERIORES A 1848 Y DISUELTAS EN VIRTUD DE LA NUEVA NORMATIVA								
Fecha decreto disolución	Número sociedades disueltas	Seguros	Textil	Minería y metalurgia	Giro y banca	Diligencias	Prensa	Desconocido
1849	8	1	3	2		1		1
1850	1						1	
1851	1		1					
1852	-							
1853	2	1			1			
<b>TOTALES</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

Fuentes: Colección Legislativa de España 1849-1853.

Entre las razones que se aducen para denegar la autorización a las mencionadas compañías destaca una, que afecta a ocho de ellas: no haber formalizado su escritura ante el Tribunal de Comercio. De ahí que se considere su existencia nula, al no haberse ajustado al a. 293 del Código mercantil. Esta razón está acompañada de otras que se reseñan a continuación, pero quiero destacar que en el único caso en que esta infracción aparece como única (San Pedro de Araya) el propio decreto indica la posibilidad de que se subsane solicitando la autorización según la ley de 1848. Esta posibilidad -evidente aunque no estuviera señalada en todos los casos- no fue aprovechada por ninguna de las sociedades analizadas.

Las otras razones que llevaron a disolver las sociedades fueron: la situación deficitaria (6 casos), el desorden o irregularidad de los libros (4 casos), la estimación de que el capital era insuficiente (3 casos). Otras causas, que aparecen una vez, son: a) estar constituida “para especulaciones de mero interés individual”, de ahí que, al no poder obtener la calificación de “utilidad pública” se aconseje su conversión a colectiva (Compañía la Estrella, cuyo propósito era “hilar algodón, moler granos y establecer telares mecánicos); b) estar domiciliada fuera de España (Compañía de Minas de Asturias); c) haber empleado el capital social en operaciones extrañas a su objeto (El Fénix); d)

tendencia al monopolio y al comercio de artículos de primera necesidad y e) no haber conseguido reunir mayoría en Junta General de Accionistas para solicitar la continuación de la sociedad (La España, empresa editora del periódico La Esperanza).

Ninguno de estos motivos aislados bastaron para denegar la autorización de una compañía excepto en el caso señalado de San Pedro de Araya. Sin embargo, hay que destacar que se disolvieron sociedades que venían funcionando con cierto éxito como la textil La Estrella (capital 720.000 reales) y El Fénix. Estos dos casos muestran que el gobierno no estaba dispuesto a fomentar anónimas de pequeño capital (La Estrella) ni ambiciosas compañías que realizaban operaciones arriesgadas y consideradas ilegales aunque tuvieran un balance positivo. El Fénix se creó en 1.846 para “asegurar los ganados, crear bancos de ahorros, depósitos de comisión de interés mercantil y un Banco agrícola en todas las provincias del Reino”. Madoz señala que repartió un 9% de utilidades en 1.847, un 12% en 1.847 y otro tanto en 1.848. Sin embargo, fue disuelta en 1853 con los argumentos de que había emitido pocas acciones y había realizado operaciones extrañas a su objeto y que se consideraban ilegales según la nueva ley, como era la compra de acciones propias y ajenas y préstamos sobre ellas.

En resumen, la razón fundamental por la que se denegó la autorización a las sociedades fue la ausencia de inscripción en el Tribunal de Comercio. No parece suficiente para que las compañías renunciaran a su formalización como anónimas y se convirtieran en colectivas, pero así ocurrió. Y es que esta irregularidad no era la única en la gran mayoría de las sociedades sino que estaba acompañada por problemas financieros o porque su objeto atentaba contra la ley (comercio de artículos de primera necesidad).

Fueron al menos 30 las sociedades por acciones que no presentaron siquiera su solicitud de aprobación. Esto supone casi un 40% de las existentes en 1.848. La proporción se elevan a más del 50% si contemplamos el capital de las compañías. Y ello, porque la mayoría de las consideradas en este apartado tenían un nominal fantástico si bien apenas tenían desembolsado un 10% en la mayoría de los casos. El capital medio de estas compañías es de poco más de 92 millones de reales, es decir, tres veces más que el de las autorizadas, teniendo seis de aquéllas más de cien millones de reales de nominal. Si exceptuamos las dos únicas compañías que pretendían explotar un establecimiento fabril determinado (La Cerámica, 1,5 millones y Fábrica de Papel continuo de Villarluego, 3 millones) la media se eleva a casi 100 millones.

Las sociedades consideradas no tramitaron su autorización por estar claramente fuera de la ley o porque sucumbieron en la crisis económica. En aquel caso estaban las que tenían un objeto muy general y ambicioso y las que se proponían comerciar con subsistencias. Entre las primeras cabe considerar una parte importante de sociedades de seguros que a la vez quieren dedicarse a otras actividades como los préstamos y depósitos. El capital nominal de las

compañías del sector que no llegaron a solicitar su revalidación o que fueron suspendidas superaba el 60% de las que sobrevivieron. Las sociedades de giro y banca fueron también duramente afectadas por la crisis, tanto las que poseían un correcto planteamiento como el Banco de Fomento o el de la Unión como las iniciativas proyectistas, como el Banco Agrícola Peninsular, creado en 1.846 con un nominal de 25 millones y cuyo presidente era D. Francisco de Paula Antonio.<sup>35</sup> Otras compañías de este tipo eran la Caja de Descuentos Marítimos o el Banco del Progreso (con sendos capitales nominales de 200 millones de reales), La Actividad (40 millones) o la Caja de Descuentos, sociedad filantrópica mercantil (20 millones).

Otras 10 sociedades, al anunciar sus objetivos se limitaban a referirse en general a un sector de producción o servicios sin concretar los establecimientos a los que iban encaminados. Además tenían una clara desproporción entre su nominal y su desembolso. Ambas cosas les impedían optar a su legalización después del 48 en los casos que hubieran superado la crisis. Entre ellos podemos mencionar algunos casos llamativos como el de La Perseverante, que constituida en 1.847 con un nominal de 20 millones y 300.000 reales colocados un año después pretendía “propagar los conocimientos útiles a la industria fabril, establecer fábricas y otros [objetos] análogos”. La Ceres se proponía realizar “especulaciones agrícolas”, se constituyó con 100 millones de reales nominales en 1.846 y en 1.848 había emitido 350 acciones de 2.000 reales. La Compañía de Transportes Generales de España se encontró con parecida dificultad para colocar sus acciones y cumplir su objetivo de “mejorar y facilitar los transportes”.

Un grupo de compañías que no podían optar a su legalización estaba constituido por aquellas cinco que se proponían realizar el comercio de diversos géneros nacionales y extranjeros, incluidas las subsistencias. Totalizaban 740 millones de nominal -148 de media- y un capital desembolsado de un 27,2% de media. A mi juicio fueron estas grandes empresas comerciales las cercenadas por la nueva legislación en virtud de una teórica defensa del pequeño comerciante. Entre ellas, las había prósperas, como la Compañía General de Comercio (1846) o el Depósito general de Comercio e Industria (1846) y también críticas, como Villa de Madrid (1.846), Unión Hispano Filipina (1846) o Fomento Mutuo (1846). Pero la legislación acabó con todas, y con cualquier esperanza de organizar una anónima en el sector.

Junto a ese grupo de empresas con escasa base financiera, que sucumbieron fundamentalmente por la acción del mercado aunque el poder público fuera el encargado de prohibirlas en su pretendida labor educadora, las empresas de comercio organizadas bajo la fórmula de sociedades por acciones perdieron toda posibilidad de crearse. El doble propósito de los moderados -y así lo anunciaron en el Parlamento- era proteger al pequeño comercio y evitar la especulación con las acciones. Para lo primero acabaron con la fórmula asociativa en el sector mercantil. Así, se podría sintetizar su labor en el

---

<sup>35</sup> Tortella (1973), p. 35.

siguiente lema: sociedades industriales, de seguros y de giro y banca con objeto concreto y capital colocado, sí; comerciales o con objeto poco definido, no.

La legislación de 1.848 destruyó la consideración de que la sociedad por acciones era una fórmula normal para toda clase de actividad e impidió que fuera el mercado el regulador de su marcha, a pesar de que la acción del Estado, en general, no destruyera prósperas iniciativas industriales sino sólo las que no habían logrado una mínima suscripción de capital. Junto a estas afirmaciones, que creo pueden sostenerse con carácter general, está el hecho de que la legislación intervencionista, promulgada en un momento de crisis, afectó al normal desarrollo de algunas interesantes iniciativas. La más destacable es, sin duda, la primera sociedad anónima que se creó en España en el sector siderúrgico. Se trata de Santa Ana de Bolueta, fundada en 1.841 en Bilbao, con un capital de 800.000 reales que, ante la ley de 1.848 decidió reorganizarse como colectiva. Bajo esta fórmula se siguió desarrollando de forma próspera.<sup>36</sup> Otras, de prosperidad menos evidente pero que hubieran merecido mayores facilidades para iniciar su andadura fueron la Fábrica de papel continuo de Villaluengo o La Hispano-Lusitana, que pretendía realizar la explotación de la pita y otras plantas textiles para la fabricación de papel, La Propietaria, empresa urbanizadora Madrileña o la compañía de alumbrado por gas La Madrileña.

En 1847 nos encontramos, como se ha visto en el apartado anterior, con un total de 92 sociedades por acciones contabilizadas, con diverso grado de funcionamiento (Cuadro 1.1). De ellas, 39 fueron autorizadas entre 1.847 y 1854 (Cuadro 1.4), 12 rechazadas (Cuadro 1.8) y 30 no llegaron a tramitar su expediente para ajustarse a la nueva legislación. Las once restantes sufrieron -antes o en el momento de su legalización- distintos procesos de fusión o absorción. Desglosando las de seguros, existían 17, cuatro fueron autorizadas (cinco si se contabiliza La Aurora), dos disueltas y diez no llegaron a pedir su autorización.

### **3.2 La etapa de autorización gubernativa: 1848-1868**

Discutido el momento de la transición, se considerará ahora el proceso de formación de sociedades por acciones entre 1.848 y 1.868, utilizando la información que proporcionan la *Colección Legislativa de España* y los *Anuarios Estadísticos* de 1858, 1859-60, 1862-65, 1866-67. Gabriel Tortella ha utilizado las últimas estadísticas citadas para elaborar dos series sobre las fundaciones anuales de las compañías por acciones y su capital desembolsado entre 1.848 y 1.868: la primera se refiere a compañías industriales y la segunda a Bancos.<sup>37</sup> Son incorporadas aquí en su integridad con alguna adición que se ha podido realizar y que será comentada en su momento. La razón de su

---

<sup>36</sup> Tortella (1973), pp. 191 y 233.

<sup>37</sup> Tortella (1973)

inclusión es que la otra fuente de información utilizada -Colección Legislativa de España- no ofrece apenas ninguna acerca del capital desembolsado de las compañías por lo que debemos reducirnos al *Anuario Estadístico de España*, las *Memorias* y los *Balances* de las compañías. Con todo ello podemos concluir que:

- 1) La información es muy completa para las sociedades dependientes del Ministerio de Hacienda (Bancos de emisión, sociedades de giro y banca y de crédito). Los *Anuarios* incluyen una serie de “estados” en los que se refleja el capital nominal, efectivo, número de acciones y obligaciones, valor nominal y porcentaje desembolsado. Todo ello, además, puede ser contrastado gracias al mayor volumen de publicaciones que producen estas sociedades, debido a su tamaño y a la obligación de reproducir sus Balances en la *Gaceta de Madrid*.
- 2) La información es escasa y desigual para las sociedades dependientes del Ministerio de Fomento (industriales, seguros y obras públicas). Los *Anuarios* sólo incluyen el dato del capital nominal y no el desembolsado. Estas compañías solo tenían la obligación de publicar sus Balances anuales en los Boletines Oficiales de las provincias. Su vaciado sistemático es una tarea lenta pero no imposible que merece ser emprendida en equipo. Sólo ello nos ofrecerá la verdadera imagen de la inversión de capital en la industria a través de sociedades por acciones entre 1.848 y 1.868, ofreciendo el telón de fondo a los estudios sectoriales que felizmente están siendo emprendidos con éxito creciente.

El caso de las compañías de obras públicas es una excepción. La información sobre ellas aumenta a partir del Anuario de 1860-61 (datos de diciembre de este año), con la inclusión del capital presupuestado, subvenciones concedidas, valor nominal de las obligaciones y, desde 1862-1.865 (datos de 1.864), del capital desembolsado. De ahí que los datos ofrecidos sobre las sociedades industriales deban ser sólo tomados como expresión de una tendencia y no como reflejo exacto del capital invertido en cada momento. Según la normativa de 1848 las sociedades, para constituirse, debían contar con un desembolso inicial de sus acciones en torno a un 25% y el resto debía realizarse en un plazo determinado en cada caso y que solía ser de un año. Aún desconocemos con exactitud el grado de rigidez con la que se planteó esta norma que, desde luego, se relajó de forma extraordinaria para las compañías de seguros.

Mucha mayor precisión reflejan las series que establecen el ritmo de creación de sociedades por acciones en los veinte años considerados. La utilización de la Colección Legislativa de España permite distinguir las sociedades de nueva creación de las que renuevan su existencia con arreglo a las nuevas normas; conocer las sociedades que se disolvieron antes de 1858 y que, por tanto, no están recogidas en el Anuario y fechar con exactitud las disoluciones de las sociedades que siempre debían estar refrendadas por Real Decreto y que no se reflejan en el Anuario del que, simplemente, desaparecen. La evolución del

número de sociedades por acciones existentes en España entre 1848 y 1.868 queda reflejada globalmente en los cuadros 1.9 y 1.10.

Cuadro 1.9. SOCIEDADES POR ACCIONES: CONSTITUCIÓN Y DISOLUCIÓN (1847-1868)						
AÑOS	AUTORIZACIONES (a)		DISOLUCIONES (c)		MODIFICACIÓN CAPITAL	
	Nueva creación	Anteriores a 1848	Nueva creación	No refrendadas	Incremento	Disminución
1847		4 (b)				
1848		6				
1849		13		8	1	
1850	2	9		1		
1851		4		1	1	
1852	2	1				
1853	7	2	1	2		
1854	4	2				2
1855	8	1			1	
1856	15					
1857	26		1		2	1
1858	6	1			1	1
1859	8		2		1	2
1860	4		1		3	
1861	10		5			2
1862	8		1		6	1
1863	17				3	1
1864	18		4		4	1
1865	6		1		3	
1866	3		5			3
1867	-		8			
1868	3		6		1	

Fuentes: Colección Legislativa de España, años 1847 a. 1868. Anuario Estadístico de España, 1858, 1859-60, 1860-61, 1862-65 y 1866-67.

**Notas:** (a) Excluyo las autorizaciones provisionales de compañías de ferrocarriles, Bancos y sociedades de crédito, reseñando únicamente la autorización definitiva. También quedan fuera el Banco de España (1.856) y sus sucursales: Valencia y Alicante (1.858) y Cartagena (1.864).

(b) Se trata de la sociedad Industrial Malagueña, autorizada según la legislación provisional de 1.847 y los tres Bancos de emisión, que no tuvieron que obtener nueva autorización.

(c) A efectos de no distorsionar las cifras, las transformaciones de sociedades (generalmente a sociedades de crédito) se anotan como disolución y como creación. En este cuadro no tiene tanta importancia como en el desglose de las sociedades por sectores.

<b>Cuadro 1.10. NUMERO DE SOCIEDADES POR ACCIONES EXISTENTES EN CADA AÑO (1847-1868)</b>			
<b>AÑO</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>AÑO</b>	<b>NÚMERO</b>
1847	4	1858	111
1848	10	1859	117
1849	23	1860	120
1850	34	1861	125
1851	38	1862	132
1852	41	1863	149
1853	49	1864	163
1854	55	1865	168
1855	65	1866	166
1856	79	1867	158
1857	104	1868	155

**Fuente:**

Cuadro 3.9, Columna 1 -columna 2, excluyendo del cómputo las sociedades no refrendadas por no estar contabilizadas.

Hay una primera fase, que podemos encuadrar entre 1847 y 1850, en la que el importante crecimiento de iniciativas en estos años malos oculta el hecho de que todas ellas a excepción de dos son formalizaciones de sociedades existentes con anterioridad a 1847, que deben adaptarse a la nueva legislación.

Más arriba destacué el hecho de que la nueva normativa pudo retraer la formación de sociedades anónimas en determinados sectores industriales y recogía el ejemplo que siempre se cita en favor de la misma, el de Santa Ana de Bolueta, constituida como anónima en 1841 y convertida en colectiva desde 1848.

Es arriesgado emitir un juicio que culpe a la legislación intervencionista del raquitismo de las empresas industriales españolas de los dos primeros tercios del s. XIX. Y lo es porque utilizando el mismo tipo de dato se puede sostener la opinión contraria.

En 1852, la colectiva Fabril Algodonera prefirió adoptar la forma anónima. En 1853 siguió el mismo camino la antigua comanditaria La Algodonera, en 1863 La Herculana, de desagüe y explotación de minas de Sierra Almagrera y en 1.868 Robles y Compañía se transformó en la Metalúrgica de Vinuesa. Hay, pues, que seguir buscando factores explicativos al margen de una legislación que sirvió como telón de fondo a muy diferentes conductas. Y, como en otras ocasiones, resalto la importancia que tuvo para los inicios de la industrialización que se aplicara el mismo tipo de control a la anónima y a la comanditaria.

De las 55 sociedades autorizadas entre 1847 y 1854, 41 eran anteriores a aquel año y sólo 15 de nueva creación. 1849 y 1850 resaltan como los años en los que se autorizó la continuación de más sociedades y 1.853 como un pico destacable en la legalización de nuevas compañías.

Se puede considerar que en 1.851 estaba muy avanzado el proceso de adaptación de las viejas entidades con el 77% ya autorizadas, y que en 1.852 comienza sin solución de continuidad la creación de nuevas asociaciones mercantiles. El enorme crecimiento relativo de 1.853 (autorización de siete nuevas sociedades y dos antiguas) es un reflejo de la recuperación económica que se iniciaba. Esta fase alcista fue limitada, en el aspecto que nos ocupa, en 1854, año de revolución y transformación política, y se reanuda con fuerza en 1855 y 1856, años que no conocieron quiebras ni liquidaciones de sociedades. Las leyes de ferrocarriles, Bancos y sociedades de crédito rindieron sus frutos a partir de 1856. Entre este año y 1864, según nuestras fuentes, se crearon 112 sociedades, lo que significa un 77% de las constituidas hasta la fecha y un 74% si consideramos todo el periodo (excluidas las que existían antes de 1848).

Dentro de esta etapa de aumento del ritmo de creación de sociedades por acciones cabe distinguir tres fases. La primera abarca los años 1.856-57, en los que aparecen 41 nuevas sociedades y en los que la única disolución efectuada no es sino una transformación: la conversión en Banco Zaragozano de la Caja de Descuentos Zaragozana, creada en 1.848. Entre 1858 y 1862 se interrumpe el ritmo desmesurado de crecimiento. La saturación del mercado y la repercusión de la crisis de 1857 (especialmente en el sector del seguro) son factores que explican la disminución de la creación de nuevas sociedades y la existencia de quiebras que son porcentualmente muy importantes en 1.861 (tres sociedades de seguros, una textil y La Industrial Quincallera).

En 1.863-64 se produce una nueva fase de recuperación que, sin embargo, tiene menor dimensión que la del bienio 1.856-57. El número de sociedades creadas cada año queda lejos de las cifras de 1.857 y sólo superaron ligeramente las de 1.856. La crisis económica comenzó a dejarse sentir en 1.864, lo que aquí se manifiesta en la drástica reducción de las nuevas iniciativas (que incluso desaparecen en 1.867) y en el crecimiento del número de quiebras. Las cifras de 1866 a 1868 nos indican la profundidad de una crisis que aquí se refleja en que estos tres años conocieron una disminución del número global de sociedades de casi un 10%, no habiendo ninguna constitución en 1867.

A las cuatro compañías de seguros preexistentes y revalidadas por la ley de 1848, que ya mencionamos, se le añadirán a lo largo de la etapa hasta treinta nacionales y dos extranjeras, llegando a sobrevivir únicamente estas dos y dieciocho de aquéllas.<sup>38</sup> De hecho, el sector seguros tras la crisis de 1845-47 y la reordenación de la legislación moderada comenzó a experimentar un

---

<sup>38</sup> Frax y Matilla (1996), p. 193.



crecimiento excepcional en la década de 1850. Los efectos de la crisis de 1857 se aprecian pero son evidentes a partir de 1861, ya que las compañías esperaron a la anunciada Real Orden de 20 de abril de 1860, que facilitaba las condiciones de su liquidación, para realizar ésta. Entre las creaciones de esta etapa merecen destacarse La Unión (1856), vinculada al mismo grupo financiero que la Compañía General de Crédito en España, El Fénix Español (1864), también con mayoría de capital francés y La Catalana (1864). Los ramos que trabajan son incendios y vida y la última, además, transporte marítimo.

En cuanto a la importancia relativa del sector, y su posición entre las grandes sociedades anónimas, seguimos los datos de Carreras y Tafunell.<sup>39</sup> Estos autores revalidan la idea de que al final del periodo la gran empresa está protagonizada, como en todas partes, por los ferrocarriles y la banca. Calibran la importancia de aquellas sociedades, que suponen en España para 1866-1867 el 58 % del capital de las cincuenta y dos mayores empresas (activos igual o mayor a cinco millones de pesetas).

Los bancos y sociedades de crédito, por su parte, tenían como principal misión la financiación de la construcción ferroviaria y su capital supone un 29% del total. Así, entre los dos sectores suponen alrededor del 87% en capital y del 70% en número. Las compañías de seguros están representadas en esta lista por doce sociedades que suponen 110 millones de pesetas, es decir poco más del 10% del total de los activos de las sociedades consideradas.

De este modo, el sector de los seguros aparece en vísperas de la revolución de 1868 como el tercer sector en importancia por número y capital de grandes sociedades anónimas. Las compañías que aparecen entre las “grandes” son: Compañía General de Seguros La Española (puesto 15; 20 millones de pesetas de activos); El Fénix Español (puesto 23; 14,3 millones); Catalana General de Seguros, Ibérica de Seguros y La Aseguradora, que ocupan el puesto 25 con un capital idéntico las tres, de 10 millones de pesetas; Compañía General de Seguros La Unión y La Salvadora (puestos 29 y 32 con 8 y 7,5 millones respectivamente); El Cabotaje, Lloyd barcelonés de Seguros Marítimos, Naviera catalana, Lloyd catalán de Seguros Marítimos y Catalana general de Seguros contra incendios (puesto 42 con 5 millones).<sup>40</sup>

### **3.3 Significado y consecuencias de la liberalización de 1868**

La liberalización de la constitución de sociedades anónimas desde 1869 no significó un inmediato cambio en la conducta de los promotores e inversores españoles del momento pero sin duda expresa no sólo la voluntad de la escuela economista en el poder sino el grado de madurez alcanzado por el sistema económico ya que, mientras el político sufre un nuevo reajuste en

---

<sup>39</sup> Carreras y Tafunell (1994 y 2005)

<sup>40</sup> Carreras (1992), pp. 85-87 reproducido por Tafunell (2005), pp. 786-787.

1874, siendo su expresión la Restauración borbónica y la Constitución de 1876, la legislación económica no conoce idéntico cambio. En este apartado realizaré un análisis de dicha legislación en el aspecto que nos ocupa y reproduciré las estadísticas de las que disponemos, realizando un breve comentario sobre ellas.

La crisis económica que se inició en 1864 con la ferroviaria no produjo los mismos resultados que la de 1846-47 que reforzó el moderantismo. La Revolución de 1868 trajo consigo la revisión de la legislación sobre sociedades de capital y un nuevo planteamiento acerca de su papel en el desarrollo económico, a la luz de los proclamados principios de libertad. El Decreto de 28 de octubre de 1868 derogó la ley de veinte años atrás y restableció el Código de Comercio en lo referente a compañías hasta que las Cortes dictaran una nueva ley y lo hacía, según lo expresó el Ministro de Fomento Ruiz Zorrilla, según los principios de “libertad y descentralización (...) libertad de trabajo y respeto a la propiedad”.<sup>41</sup> La ley se presentó con rapidez, su discusión en las Cortes fue muy breve y se promulgó el 19 de octubre. A esta celeridad no fue ajena la presión que ejercieron “varios capitalistas y negociantes españoles y extranjeros”.

A partir de la ley de 1869 se “declara libre la creación de Bancos...y demás asociaciones que tengan por objeto cualquiera empresa industrial o de comercio” (art. 1); se obliga a las sociedades a legalizar su existencia mediante escritura pública y a enviar copias de los estatutos y reglamentos “si los hubiere” al gobernador de la provincia donde hubiese establecido su domicilio y al Ministerio de Fomento. La compañía, además, debía publicar estos documentos en el plazo de quince días en la *Gaceta de Madrid* y en el *Boletín Oficial* de la provincia. Comenzaba una época en la que se sustituyen los principios de inspección y control por los del mercado y la información (publicidad). Es este último lo que diferencia a esta etapa de la que transcurrió entre 1829 y 1848 aunque no culminaría su implantación hasta la entrada en vigor del *Código de Comercio* de 1885 y la creación del *Registro Mercantil* en cada provincia, de carácter público para garantizar “la información sobre la capacidad y salvabilidad de comerciantes y sociedades” (art. 57 del Código de Comercio).

Como ya se ha señalado, la estadística de sociedades anónimas es inexistente entre 1868 y 1886. Según los datos que incluye la *Reseña Geográfica y Estadística de España* en 1884 había 211 sociedades anónimas de las que 11 eran de seguros. Sin embargo, hemos encontrado referencias de 21 españolas y 9 extranjeras. Podemos concluir, por tanto, que antes de 1886 es imprescindible la consulta a diversas fuentes especializadas para cada sector económico para construir una historia completa de cada uno de los mismos. Incluso después de esa fecha, existen compañías por acciones que funcionan sin registrar, tanto por la inercia del pasado, como por la dificultad de la puesta

---

<sup>41</sup> Matilla (1996), p. 397

en marcha de los distintos registros provinciales y de la centralización de la información por parte de un cuerpo especializado.

Debe esperarse al s. XX para que la rutina estadística esté debidamente engrasada. Para el sector de los seguros se dispone a partir de 1908 de las series incluidas en el *Boletín oficial de Seguros*. Una fuente indirecta es la que proporciona a partir de 1893 la *Dirección de Contribuciones*, al prescribirse para las aseguradoras la obligación de presentar un balance anual especial (pólizas suscritas en España durante el año, primas devengadas y seguros liquidados) pero desconozco el valor de la misma en cuanto al grado de conservación de la documentación.

Para los datos a partir de 1886 se incluye una tabla que expresa el número total de sociedades anónimas según el *Registro Mercantil* y el número total de compañías de seguros según esta misma fuente y las noticias encontradas en revistas especializadas o a través de las Memorias de las propias compañías (Cuadro 1.11).<sup>42</sup>

Calcular el porcentaje que supone el sector seguros sobre el total de sociedades anónimas sería sólo un ejercicio de aproximación, dado que las fuentes son distintas y las empleadas para el sector seguros mucho más completas que el propio Registro Mercantil que, como se ha dicho más arriba, no es exhaustivo en el s. XIX. De ahí que dicho porcentaje sea menor del 30% en sólo tres años (1899-1901) mientras que se mantiene entre el 50 y el 75% en 12 años. Resulta más preciso el análisis de la variación del número de sociedades totales, de un lado y de las de seguros de otro. Al final, el crecimiento es aproximadamente el mismo.

En primera instancia se aprecia que las fluctuaciones son mucho mayores en las cifras generales que en las sectoriales (especialmente en el auge y la crisis finisecular), que en el sector seguros se produce un aumento del número de sociedades en 1890 y, posteriormente, a partir de 1901 y que en este sector no se producen retrocesos en este indicador.

Es en el periodo 1890-1908 cuando se produce el verdadero nacimiento del sector asegurador en España. No sólo aumentaba el número de compañías sino su solidez y su expansión regional, se desarrollaron los distintos ramos y fue mayor la penetración de sociedades extranjeras.

No obstante, aunque rebajemos las cifras, la importancia del sector en el proceso de la modernización económica de España es grande. Sin embargo, en 1913, entre las 25 mayores empresas por capitalización ya no aparece ninguna compañía de seguros. Mientras la banca y los ferrocarriles mantienen posiciones, sólo la siderurgia está presente con dos compañías y el resto de los sectores (alimentación, tabaco, energía, transporte marítimo...) con una.<sup>43</sup> Es

---

<sup>42</sup> Frax y Matilla (1996), p. 194

<sup>43</sup> Tafunell (2005), p. 787

necesario un estudio de las normas especiales que rigen las compañías de seguros, la utilización de sus reservas, el nivel de capitalización exigido... para calibrar su importancia en la economía del siglo XX, que los parámetros generales no dan.

Me refiero a los excelentes cuadros que se incluyen en la última edición de las *Estadísticas Históricas de España*, sobre las 50 mayores empresas no crediticias por activos netos, por capitalización o por ingresos en las que el sector seguros desaparece durante los dos primeros tercios del siglo XX y luego apenas se encuentra en el furgón de cola.

Estas últimas reflexiones invitan a posteriores investigaciones de cada ramo y de cada problema que aún tenemos sobre el sector (evolución de las primas, inversión de los fondos de reserva, expansión territorial, imbricación e influencia en las elites socio-políticas, etc.), algunas de las cuales ya están en desarrollo.

**CUADRO 1. 11**  
**NÚMERO DE SOCIEDADES ANÓNIMAS EN ESPAÑA, 1886-1900.**  
**SOCIEDADES DE SEGUROS**

<b>AÑO</b>	<b>(1) Número de Sociedades Anónimas</b>	<b>(2) Variación anual Sociedades Anónimas</b>	<b>(3) Número de Sociedades de Seguros</b>	<b>(4) Variación anual Sociedades de Seguros</b>
1886	55	100,00	33	100,00
1887	65	118,18	35	106,06
1888	72	130,91	35	106,06
1889	100	181,82	35	106,06
1890	80	145,45	45	136,36
1891	98	178,18	43	130,30
1892	97	176,36	44	133,33
1893	89	161,82	44	133,33
1894	118	214,55	47	142,42
1895	85	154,55	52	157,58
1896	94	170,91	54	163,64
1897	98	178,18	53	160,61
1898	104	189,09	54	163,64
1899	235	427,27	59	178,79
1900	271	492,73	63	190,91
1901	279	507,27	70	212,12
1902	207	376,36	83	251,52
1903	217	394,55	93	281,82
1904	194	352,73	98	296,97
1905	180	327,27	101	306,06
1906	166	301,82	124	375,76
1907	177	321,82	128	387,88
1908	202	367,27	124	375,76

**Fuentes:** columna (1): *Estadística del Registro Mercantil*. columna (3): Frax y Matilla (1996), p. 194.

**Nota:** la columna (1) expresa el número de sociedades anónimas existentes en España, cada año; la columna (2), la variación anual de las mismas; la columna (3) el número de sociedades de seguros; la columna (4) la variación anual de las mismas.

## FUENTES

En este apartado se incluyen: 1) las publicaciones seriadas que han sido más útiles en este trabajo; 2) las fuentes que para algún año determinado ofrecen información sobre compañías en un periodo para el que los *Anuarios estadísticos* no se publican y el Registro Mercantil no ha comenzado a funcionar (1867 a 1885); 3) las revistas más importantes para nuestro sector durante el siglo XIX.

- *Anuario Estadístico de España* (1.858, 1.859-60, 1.861-62, 1.862-65 y 1.866-67).
- *Boletín de empresas, dedicados al mayor y más rápido acrecentamiento de la riqueza pública* (1844-1845). Semanal.
- *Boletín oficial del Ministerio de Fomento* (1852-1900)
- *Colección Legislativa de España*, 1.848-1.868.
- *El Economista*, 1.886-1900.
- *España Económica y Financiera*, 1.893-1900.
- *Estadística administrativa de la contribución industrial y de comercio* para el año 1.893-94.
- *Estadística del Registro Mercantil* formada por el negociado 4º de la Dirección General de los Registros y del Notariado con arreglo a los datos suministrados por los registradores de la propiedad encargados interinamente de los Registros Mercantiles. Años 1886-1898, Madrid, 1.901.
- *Estadística del Registro Mercantil, Años 1899-1910*. Madrid: Dirección General de los Registros y del Notariado, 1.911.
- *Gaceta de los Caminos de Hierro, industria, minas, gas, seguros y sociedades de crédito* (1855-1900).
- *La Unión y El Fénix Español. 80 Aniversario (1864-1944)*, 1946. Madrid: La Unión y El Fénix Español.  
*CXXV Aniversario (1864-1989)*, 1989. Madrid: La Unión y El Fénix Español.
- MADOZ, Pascual, 1845-1850, *Diccionario geográfico, estadístico-histórico de España y sus posesiones de ultramar*. Madrid: Est. Literario-Tipográfico de P. Madoz y L. Sagasti.  
*Reseña geográfica y Estadística* de 1.885.  
*Revista de Economía y Hacienda*, 1.898-1900.

## **CAPÍTULO 2**

# **LA DIFÍCIL MAYORÍA DE EDAD DE LAS SOCIEDADES DE SEGUROS POR ACCIONES EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XIX**

Juan Manuel Guillem Mesado  
Universidad Autónoma de Madrid

No es fácil adentrarse en el análisis de las sociedades anónimas de seguros durante este periodo. Las primeras sociedades de este tipo creadas a partir del Código de Comercio de 1829 irrumpieron en un espacio económico que, a excepción del seguro marítimo, estaba organizado predominantemente en forma de sociedades mutuas. Éstas gozaban de la confianza de la sociedad y su actividad se reducía a subvenir a los socios en un escaso número de acontecimientos o a premiar la supervivencia de quienes les habían confiado parte de sus ahorros. Las mutuas fueron consideradas la infancia de las sociedades de seguros y al calificarlas así se daba a entender la irremediable superación de la etapa que conduciría al sector a alcanzar su plenitud, una vez se sustentase en formas organizativas modernas, en sociedades anónimas. Las mutuas, arraigadas en la tradición, constituyeron un freno al desarrollo de las sociedades de nuevo cuño. Las nuevas sociedades por acciones desempeñaron además otras funciones que nada tenían que ver con las actividades desarrolladas por las mutuas y que consistieron en adelantos de dinero, descuentos, préstamos, inversiones... hasta tal punto que en estos años se hace difícil reconocer cuál era realmente una sociedad de seguros o una dedicada al crédito o banca. Hasta 1848 fueron pocas las sociedades de seguros que decidieron constituirse conforme a las nuevas posibilidades que ofrecía el Código de Comercio. A su escaso número se une la fragmentación de los datos existentes, lo que hace que únicamente podamos percibir retazos, en ocasiones inconexos, de lo que fue la vida de aquellas primeras sociedades dedicadas a seguros por acciones en la nueva etapa.

A pesar de las dificultades, podemos hacer un esfuerzo por distinguir dentro de este universo caracterizado por la heterogeneidad los elementos más homogéneos y elegir entre ellos aquéllos que permitan extraer las conclusiones más generales. Ello nos lleva a delimitar y a seleccionar los aspectos sobre los que se va a investigar, sabiendo que sobre un mismo universo caben tantas aproximaciones como elecciones puedan hacerse de aspectos o características que deseen estudiarse.

## 1. LA LIMITACIÓN DEL ESPACIO

La promulgación del Código de Comercio en 1829 fue, junto a otras medidas propiciadas por López Ballesteros, piedra angular para la ordenación de la actividad económica española que comenzaba a liberarse de los efectos de las convulsas décadas con las que se había inaugurado el siglo.

El artículo 265 del Código de Comercio y siguientes establecieron los principales tipos de sociedad mercantil que podían constituirse en España a partir de entonces. Entre las clases de sociedad mercantil se encontraba la sociedad anónima, nueva posibilidad que singularizaba la nueva ordenación, a la vez que constituía la base sobre la que habría de descansar la formación de una sociedad moderna, capaz de hacer rendir mejor sus recursos y facilitar la movilización de sus capitales. El Código obligaba a inscribir las sociedades en los Registros de Comercio y a reseñar en su escrituración unos datos precisos que permitiesen una clara identificación de las compañías. Entre otros, se les solicitaba la actividad a la que iban a dedicarse, los socios responsables de la sociedad y el capital que aportaban.

Así, a pesar de la insuficiencia e imprecisión de la información contenida en los registros, como bien puso de manifiesto Pablo Martín Aceña, el Código de Comercio de 1829 constituye un obligado punto de partida para el estudio de las sociedades anónimas y, entre ellas, de aquellas cuya actividad corresponde al sector de los seguros.<sup>44</sup> Como éstas tuvieron su origen en el Código y necesitaron la aprobación del Tribunal de Comercio, su constitución debió forzosamente registrarse. No ocurrió así con las sociedades regulares colectivas o comanditarias, que continuaron con su actividad y, sólo en el caso de sufrir alguna modificación, debieron cumplir lo que ordenaba el Código. Por otra parte, resulta incuestionable la importancia de Madrid como centro de poder y encuentro de influencias económicas y políticas, que llegó a ser la plaza que acogió el mayor número de sociedades constituidas según la nueva normativa. La tesis de J. Fontana sobre el colapso del comercio exterior español sirvió a Ringrose para explicar el auge de la actividad económica madrileña en detrimento de las ciudades portuarias.<sup>45</sup> A pesar de las matizaciones sobre la valoración de la crisis aportadas por la historiografía económica posterior y recogidas en un nuevo trabajo por Ringrose, se puede decir que el número de sociedades dedicadas al seguro marítimo, el más importante, disminuyó, y de forma drástica en algunas ciudades.<sup>46</sup> Manuel Maestro mantiene que las guerras sostenidas con Francia e Inglaterra y la pérdida de las colonias fueron las causas de que desapareciesen

---

<sup>44</sup> Martín Aceña (1993, p. 7)

<sup>45</sup> Fontana (1970) y Ringrose (1985, p. 394)

<sup>46</sup> Ringrose (1996), pp. 193-210. Ringrose (1996, p. 193) recoge las discrepancias de Prados de la Escosura, J. Nadal Ferreras, Cuenca Esteban... referidas al volumen de comercio durante esos años y por consiguiente a la valoración de la crisis.



prácticamente el medio centenar de sociedades de seguros existentes en Cádiz al finalizar el siglo XVIII.<sup>47</sup>

La disminución del número de sociedades tendríamos que relacionarla, además de con el descenso de la actividad de algunos puertos, con el cambio en las formas de asociación mercantil producidas a fin del siglo XVIII. La formación de sociedades por acciones facilitó la actuación de las compañías de seguros en plazas distintas a las de su constitución, aumentando la competencia que tenían entre sí las sociedades constituidas con capital del entorno al puerto en el que desarrollaban su actividad principal.

El Código de Comercio obligó a las sociedades a realizar la inscripción en el lugar en el que se constituían y en los Registros Provinciales donde realizasen actividades, aspecto éste en el que volverá a insistir la legislación de 1848. Madrid, además de ser centro de poder, interesaba a las sociedades de seguros por el volumen de negocio que en ella podía generarse, y su localización geográfica facilitaba la gestión de las actividades en otros lugares, con el empleo de un único representante local, vínculo con las oficinas y dirección de la sociedad. Eso al menos se desprende del análisis de las formas organizativas de las compañías registradas en Madrid y constituidas acogiéndose a lo prescrito en el Código de Comercio. En el mismo sentido el trabajo de Carlos Larrinaga y Carmen Lázaro señalaba para Guipúzcoa en el último cuarto de siglo que, además de las compañías propiamente locales y las sucursales de las compañías de seguros constituidas en otros lugares, existieron otras que actuaban exclusivamente como sociedades de representación.<sup>48</sup>

M. Reina señala que entre 1830 y 1848 se crearon en España un total de diecisiete compañías de seguros por acciones, once de ellas en Madrid. Aunque se pueda disentir del número, la importancia de Madrid no deja lugar a dudas, por lo que centraremos especialmente nuestra atención en el estudio de las sociedades constituidas allí.<sup>49</sup>

Las sociedades de seguros por acciones, como todas las constituidas como sociedades anónimas dedicadas a otras actividades, tuvieron dos momentos clave en la primera mitad del siglo XIX: 1829 y 1848.

En la primera de las dos fechas se promulgó el primer Código de Comercio en España al que hemos hecho referencia. Se estableció un nuevo orden mercantil que, junto a otras formas de asociación ya existentes, contemplaba la constitución de sociedades anónimas, facilitando el mejor desarrollo de las actividades económicas. En la segunda, 1848, una nueva ley estableció las normas para constituirse como sociedad anónima e hizo que las existentes se

---

<sup>47</sup> Maestro (1991, vol. I, p. 131)

<sup>48</sup> Larrinaga y Lázaro (1996), p. 46.

<sup>49</sup> Reina (1998), p. 56.

adaptasen a ellas. La nueva reglamentación provocó la desaparición de casi la totalidad de las sociedades de seguros por acciones que operaban en aquel momento en España y que se habían constituido cumpliendo lo preceptuado por el Código de Comercio de 1829. En este marco nos proponemos analizar las sociedades anónimas de seguros, su creación, su desarrollo y el impacto que para ellas tuvo la restrictiva ley de 1848.

## 2. ALGUNAS DIFICULTADES PARA CONCRETAR EL OBJETO SOCIAL DE LAS COMPAÑÍAS

La información del Registro Mercantil de Madrid, a pesar de resultar en muchos casos deficiente por consignarse de forma incompleta, nos proporciona una relación de las sociedades constituidas a partir de 1830.<sup>50</sup> Esta relación constituye un valioso punto de partida que, lamentablemente, resulta difícil de completar con información precisa y homogénea obtenida en otras fuentes. A la fragmentación de datos sobre las primeras sociedades anónimas de seguros se une la existencia de nombres iguales o muy semejantes para compañías con objeto social diferente, lo que aumenta inicialmente la confusión sobre las sociedades y sus actividades<sup>51</sup>.

La obligación de registrarse para constituir una sociedad anónima, impuesta por el Código de Comercio, nos permite aproximarnos al número de sociedades de esta naturaleza que comenzaron a operar en Madrid. Aunque como hemos dicho la relación del registro constituye un valioso punto de partida, al cotejarla con otras informaciones se hace difícil precisar el número exacto de estas sociedades. Martín Aceña señala que entre 1830 y 1848 sólo se inscribieron en el Registro Mercantil 120 sociedades por acciones dedicadas a todo tipo de actividades, y de ellas sólo fueron nueve las que tuvieron como objeto social los seguros<sup>52</sup>. Como se ha señalado más arriba, M. J. Matilla y M. Reina fijaron en once las sociedades de este tipo constituidas en la capital.

---

<sup>50</sup> Martín Aceña (1993), p. 9.

<sup>51</sup> Los ejemplos son muchos, entre otros: La *Compañía General del Iris*; vulgarmente se le llamó *el Iris*, que se confunde con otra sociedad cubana del mismo nombre y con otra constituida un año antes que nada tuvo que ver con los seguros y a la que nos referiremos más adelante; a la *Sociedad La Esperanza* le ocurre lo mismo, por lo menos con una sociedad minera y con otra sociedad médica; *La Seguridad*, con el mismo nombre indica Martín Aceña (1993). Apéndice. Lista de Sociedades. Registro Mercantil 1830-1848, existieron dos: una, nº 744, dedicada a seguros y préstamos, fundada en 1846 y otra, nº 788, dedicada sólo a seguros, fundada el año siguiente; a la Sociedad La Aurora de España se le llamaba simplemente *La Aurora*, que también era el nombre de otra sociedad por acciones dedicada al comercio de sedas; las denominaciones *Compañía General de Seguros La Española* y *Compañía General Española de Seguros* contra incendios hacían referencia a *La Española* que era como popularmente se la conocía. Por otra parte, incidiendo en la confusión de nombres, *La Española* también era una sociedad anónima dedicada a la fabricación de velas.

<sup>52</sup> Martín Aceña (1993), p. 11. El número total de sociedades inscritas en este periodo fue de 320 y dividiéndolas por la forma jurídica que adoptan, fueron por acciones 120 sociedades, y el resto sociedades simples. En el cuadro 2, señala 10 sociedades dedicadas al seguro, de las que 9 son por acciones y una es sociedad simple. Debió ser la constituida en 1844 que, según

Pero el objeto social de la compañía que se constituía no estaba bien definido, o era tan amplio que, de la documentación que hoy podemos manejar, resulta difícil deducir cuál era realmente su actividad. Con el nombre de *El Iris*, cuyo objeto era dedicarse a la fabricación de Tafletes y Badanas, sólo hubo una sociedad inscrita en el Registro Mercantil de Madrid en 1841<sup>53</sup>. Pero P. Madoz recoge la *Compañía General del Iris*, fundada en 1842.<sup>54</sup> Con este nombre y con domicilio social en Madrid, hemos encontrado una compañía de seguros que modificó sus estatutos en su Junta General de marzo-abril de 1843<sup>55</sup>. Esta compañía se presentó en algunas provincias, dedicada a la redención de quintos, como *Caja General de Ahorros del Iris*. También con el nombre de *La Esperanza* están registradas dos sociedades, pero ninguna de las dos tiene como objeto social los seguros<sup>56</sup>. Aunque existe alguna divergencia más, en cualquier caso podemos concluir que con el nombre de *del Iris (Compañía General del Iris)* y *La Esperanza* existieron dos sociedades de seguros por acciones en el periodo que tratamos.

*El Fénix* no figura en la lista de sociedades del Registro Mercantil de Madrid y, sin embargo, se constituyó en Madrid en enero de 1846 y fue aprobada por el Tribunal de Comercio tres meses más tarde<sup>57</sup>. Esta sociedad, cuya orientación fue claramente de banco agrícola, fue una de las muchas que no logró superar las exigencias de la Ley de 1848 y fue disuelta por RD en 1853. Años más tarde, en 1864, sin que tuviera ya nada que ver con esta sociedad, se aprobó otra sociedad de seguros con el nombre de *El Fénix Español*.

---

se desprende del listado de sociedades confeccionado en el mismo trabajo, corresponde a la registrada con el número 522, denominada *Ortega y Cía.* y dedicada a la “Sustitución de quintos y seguros”.

<sup>53</sup> Martín Aceña (1993, p. 49). Apéndice. Lista de sociedades. Registro Mercantil 1830 -1848, señala *El Iris* con el número de registro 455, con el objeto ya señalado; por otra parte en el cuadro 2, “número de sociedades fundadas por actividades”, señala la fundación de una sociedad de seguros en 1841, y en el listado con ese fin no se consigna ninguna.

<sup>54</sup> Madoz (1847), T. X, p. 952. Reina (1998) en el Cuadro 2.1 “Compañías de Seguros por acciones 1836-1858”, recoge también con el nombre de *Compañía General del Iris*, una sociedad de seguros fundada en 1842.

<sup>55</sup> Compañía General del Iris, 1844, *Estatutos*, Imprenta de D. Ignacio Boix, Madrid.

<sup>56</sup> Martín Aceña (1993) señala con el número de registro 704 una sociedad minera y con el número 719, otra dedicada a “Establecimientos fabriles y otras operaciones mercantiles”. Posiblemente ésta última fue la que actuó en el sector de los seguros, aunque Bahamonde (1980, p. 523) la encuadró dentro de las que apenas tuvieron actividad y no superaron la crisis de 1847-48. Las dos sociedades registradas con el nombre de *La Esperanza* están registradas en 1846. Reina (1998, p. 57) Cuadro 2.1 “Compañías de Seguros por acciones 1836 -1858”, fija la constitución de la sociedad *La Esperanza S. A.* en 1845.

<sup>57</sup> La sociedad fue constituida en Madrid el 31 de enero de 1846 ante el escribano José María Gariamendi. *El Fénix*, sociedad anónima mercantil, *Estatutos y Reglamento*, 1846, publicados por el Establecimiento literario y tipográfico de P. Madoz y L. Sagasti, en Madrid. Por otra parte en Madoz (1847, p. 954), se señala que la sociedad *El Fénix* se constituyó en marzo de 1846.

Es frecuente encontrar entre las actividades que desarrollaban las sociedades constituidas como Socorros Agrícolas, Cajas o Bancos Agrícolas, la de asegurar las producciones agrícolas contra fenómenos atmosféricos. *La Probidad*, catalogada por Martín Aceña como Caja Agrícola, Mercantil e Industrial tenía entre sus objetivos “el seguro contra la piedra y granizo”.<sup>58</sup> *La Seguridad*, que se dedicaba a los préstamos hipotecarios y consignaciones o *El Fénix* que, como se ha indicado, tenía vocación de banco agrícola, en el art. 2.1 de sus estatutos indicaba como primer objeto de la sociedad asegurar ganado y en sus manifestaciones públicas se ufanaba de ser la primera sociedad en España que se dedicaba a ello. Los seguros agrícolas se entremezclaban con el adelanto de dinero o semillas a los labradores y ganaderos. Por esa razón en no pocas ocasiones el negocio se inclinó más hacia el préstamo que hacia el seguro, aunque con ambas opciones lo que se pretendía era garantizar el mantenimiento de la propiedad, que en esencia constituye el fundamento de los seguros sobre bienes. Sólo el paso del tiempo y las exigencias legislativas hicieron que las sociedades fuesen especializándose en alguna actividad concreta. *La Aurora de España*, constituida en 1846, fue un ejemplo de ello. Iniciada en el seguro, con el tiempo se acabó decantando por el préstamo, pese a desarrollar a la vez otros tipos de negocios que poco tenían que ver con éste<sup>59</sup>.

Los seguros agrícolas fueron de los primeros en ofrecer las sociedades por acciones y en ellos se entremezclaron adelantos en metálico o en semillas y préstamos. La atención al medio rural, con independencia de la orientación comercial que acabase tomando la sociedad, sirvió para tejer una red de comisionados valiosísima, para más tarde poder ofrecer otros ramos de seguros en lugares a los que hubiera sido difícil llegar con ellos por primera vez. La valoración de estas sociedades y el estudio de otras como la *Caja de Socorros Agrícolas de Castilla la Vieja*, la *Agencia General de Negocios* o la *Protectora* nos permitiría apreciar la magnitud de la implantación de este tipo de sociedades, por si actuaron también como sociedades aseguradoras.

En conclusión, se puede decir que en Madrid, entre 1830 y 1848, se constituyeron las siguientes sociedades por acciones, que tenían entre sus objetivos dedicarse a la actividad aseguradora: *Compañía General Española de Seguros “La Española”*, *Compañía General del Iris*, *Compañía de Seguros Generales La Alianza*, *La Probidad*, *La Esperanza*, *Amiga de la Juventud*,

---

<sup>58</sup> Martín Aceña (1993), p. 52.

<sup>59</sup> *La Aurora de España*, constituida en 1846, reformó sus estatutos tras la ley de 1848. En ellos señalaba de forma muy ambigua el objeto de la sociedad: art. 2º “Atender con los fondos que de su administración crea convenientes a labradores y ganaderos”. Además se precisaba el establecimiento de “almacenes, factorías de maderas; fabricación de hierros toscos y elaborados en las ferrerías que la sociedad tiene adquiridas.” En 1869 en una nueva reforma de sus estatutos, los objetivos se habían reducido al descuento de letras y pagarés y sobre todo al préstamo. Sus destinatarios siguieron siendo fundamentalmente labradores y ganaderos. A pesar de ello mantenían los negocios con la madera, como señalaban en el art. 2b de los Estatutos de 1869.

*Compañía de Seguros Generales El Áncora, La Aurora de España, La Seguridad, El Fénix y Gran Antilla.*

Sobre el año de fundación de las sociedades también podemos encontrar alguna diferencia, posiblemente debido al periodo que transcurre entre que se realiza la escritura de las sociedades y la fecha en que se registran. La información que podemos manejar difiere levemente, lo que constituye un dato irrelevante que no afecta a las conclusiones que podemos sacar de las compañías de seguros entre 1830 y 1848<sup>60</sup>. Aunque recientemente se suavice la imagen negativa que en cuanto a resultados tuvo la economía española en las primeras décadas del siglo XIX, en 1840 se inicia una nueva etapa en la que se reanimó el crecimiento económico<sup>61</sup>. En el periodo que calificó Tortella “de euforia posbélica”, al referirse a la creación de bancos en Madrid en aquellos años, encontramos también el incremento de la constitución de sociedades anónimas de seguros.<sup>62</sup> Todas las sociedades de este tipo constituidas en Madrid están registradas en la década de los cuarenta. Con anterioridad a la irrupción de las sociedades madrileñas se habían constituido tres sociedades en plazas de gran importancia comercial: la *Compañía Malagueña de Seguros Marítimos*, la *Barcelonesa de Seguros Marítimos* y, ya en 1840, se creó en Bilbao *La Unión*. En total, quince de diecisiete sociedades por acciones que se constituyeron acogiéndose al Código de Comercio de 1829 lo hicieron en la última década de la primera mitad de siglo. M. J. Matilla, refiriéndose a la totalidad de sociedades por acciones que se constituyeron en España, con exclusión de bancos de emisión, precisó que éstas habían comenzado a desarrollarse a partir de 1840 y que fue entre 1845 y 1847 cuando más crecieron.<sup>63</sup> Bahamonde también señaló como primer momento de auge societario el periodo 1842-1847.<sup>64</sup> Después de esta década se encuentra

---

<sup>60</sup> Martín Aceña (1993). En el cuadro 2: Número de sociedades fundadas por actividades y formas jurídicas, 1830 -1848; en lo referente a las sociedades de seguros es difícil hacerlo coincidir con la información que se desprende del Apéndice. Lista de sociedades. Registro Mercantil 1830-1848 p. 45. Utilizamos éste último por ser más completo, ya que el primero sólo indica el número de sociedades fundadas por años. En la Lista de Sociedades, indica el año de registro de la *Compañía General Española de Seguros* “La Española” en 1842, mientras que M. Reina (1998). En el Cuadro 2.1, “Compañías de Seguros por acciones 1836-1858”, indica 1841. Nosotros hemos manejado las tarifas de seguros de vida de 1841. Esta misma fecha es la que señala la sociedad como de fundación, cuando procedió a la reforma de estatutos años más tarde, en 1868; sobre la *Sociedad General del Iris* ya se ha comentado en notas precedentes; *La Esperanza*, sociedad registrada con el número 719, tampoco coincide.

<sup>61</sup> Enrique Llopis (2002, p. 187) señala con precisión que el periodo entre 1815 y 1840 ha sido considerado un periodo de escasos resultados económicos. Según Carreras (Nadl y Carreras, 1988) el periodo 1790-1830 fue desastroso para la economía española; Tortella (1995) dice que de 1800 hasta 1840 hubo contracción económica; para Pérez Picazo (Nadal y Carreras, 1988) hasta 1840 hubo un débil crecimiento económico, investigaciones regionales y sectoriales recientes dan al periodo un carácter más optimista.

<sup>62</sup> Tortella (1995), p. 51.

<sup>63</sup> Matilla (1986), p. 819.

<sup>64</sup> Bahamonde (1986), p. 340.

el fin del conflicto carlista y el logro de la estabilidad necesaria para obtener los frutos de las transformaciones socioeconómicas que se habían impulsado.

### 3. LOS SEGUROS MARÍTIMOS CONTABAN CON UNA LARGA TRADICIÓN

Entre las actividades que comenzaron a desarrollar las nuevas sociedades adaptadas al Código de Comercio, la del seguro marítimo fue la que más rápidamente asumieron, al ser ésta la que contaba con una mayor tradición, que se había visto estimulada con la incorporación, en el último cuarto del siglo anterior, de las sociedades comanditarias por acciones. Un tipo de sociedad que fue desarrollada en los puertos más activos: Cádiz, Barcelona, Málaga, Santander, hasta el extremo de que el 90% de ese tipo de sociedades tenía entre su objeto social el seguro.<sup>65</sup> Cuando entró en vigor el Código de Comercio las ciudades con puerto de mar y gran actividad económica y mercantil continuaron siendo las sedes sociales de las principales compañías que se dedicaron a este tipo de seguro<sup>66</sup>. El seguro marítimo seguirá haciendo posible a lo largo del siglo XIX que las compañías de seguros dedicadas en principio a él, se orienten a otro tipo de actividad. Así, refiriéndose a las postrimerías del siglo, señala Manuel Montero que la diversificación en distintos ramos especializados de las compañías que tenían su origen en la industria naviera fue uno de los componentes más significativos de la modernización del País Vasco.<sup>67</sup>

Es reseñable que el interés por este tipo de seguros no se limitó a las compañías que adoptaron la forma de sociedad anónima en lugares relacionados con comercio marítimo: las tres compañías catalanas, la *Barcelonesa de Seguros Marítimos*, la *Catalana General de Seguros* y la *Iberia*; la *Unión Malagueña* y la *Compañía Malagueña de seguros Marítimos* y la *Unión*, esta última constituida en Bilbao. El interés por el seguro marítimo estuvo también presente en las sociedades constituidas en Madrid al amparo del nuevo Código de 1829. De las sociedades de seguros por acciones que se constituyeron en la capital, tan solo *La Española*, *El Iris*, *La Alianza*, la *Amiga de la Juventud*, *El Áncora* y la *Gran Antilla* se dedicaron en el inicio de su actividad prioritariamente a los seguros en cualquiera de sus ramos. Además también se puede precisar que, con excepción de *La Española* y la *Amiga de la Juventud*, el resto de estas sociedades dedicó parte de su actividad a los

---

<sup>65</sup> Frax y Matilla (1996), p. 186.

<sup>66</sup> Entre otras se puede destacar la *Compañía Malagueña de seguros marítimos*, la *Barcelonesa de Seguros Marítimos*, *La Unión*, constituida en Bilbao al finalizar la década. Dos años después en Málaga la *Unión Malagueña*. Las sociedades constituidas en Barcelona gozaron de extraordinaria solvencia, que queda demostrada en que *La Barcelonesa*, así como *La Ibérica* y la *Catalana General de Seguros*, superaron con éxito los requisitos exigidos a las sociedades anónimas por la Ley de 1848 y la última de estas sociedades siguió operando hasta bien entrada la Restauración.

<sup>67</sup> I Montero (1996), p. 90.

seguros marítimos y que ésta llegó a ser la única actividad que desarrolló *La Gran Antilla*.

La mayor parte de las sociedades anónimas de seguros que se crearon asumieron los seguros marítimos y además comenzaron a ofrecer aquellos otros productos, como el de la sustitución de quintos, que ya gozaban de un interés creciente entre la población y que constituían la actividad principal de mutuas y sociedades mercantiles tradicionales.

Si nos detenemos en el seguro marítimo, reordenado en el Código de Comercio de 1829, la práctica más común fue la llamada “préstamo a la gruesa ventura o a riesgo de mar”. Este tipo de seguro, que se había utilizado durante siglos, consistía en el adelanto de dinero o mercancías y el receptor, prestatario, se comprometía a devolver lo recibido más un interés determinado si el buque llegaba al puerto de destino. Pero si se producía una avería, el prestamista soportaba el coste de la misma y, en el caso de perderse el buque, el prestatario quedaba exonerado de la devolución del capital que se le había prestado.

Pero las sociedades dedicadas a asegurar el transporte marítimo no se aventuraron, por lo general, a asegurar el transporte terrestre. Sólo algunas de las sociedades creadas durante estos años realizaron también seguros sobre mercancías en sus conducciones terrestres, lo que podía entenderse como prolongación de los seguros marítimos. De manera general podemos decir que las sociedades de seguros por acciones creadas durante estos años no le prestaron mucha atención a este tipo de seguro. Se consideraron tan imprecisos como los antiguos seguros de viajeros o navegantes y, ante la diversidad de posibilidades que podían concurrir en cada trayecto, asumirlos o no quedaba en cada ocasión a criterio de la dirección de las sociedades. Sólo tras años de experiencia, las sociedades que acabaron por dedicarse a ellos elaboraron tablas con destinos y tarifas.

#### **4. LOS SEGUROS AGRÍCOLAS INCORPORARON LA EXPERIENCIA**

Si nos fijamos, las sociedades que comenzaron a operar con seguros agrícolas tuvieron un comportamiento semejante al del seguro marítimo: adelanto de dinero o mercancías, que en este caso serían semillas, y garantía de que el valor del producto, buque o cosecha sería percibido por el tomador del seguro a pesar de las posibles circunstancias adversas que les sobreviniesen. En ambos casos el adelanto o garantía era a cambio de una compensación al prestamista o asegurador.

Las sociedades anónimas que se dedicaron a los seguros agrícolas solían prestar o adelantar dinero o semillas a los agricultores que lo solicitaban, y por ello fue frecuente encontrar entre sus finalidades la de realizar actividades de crédito o de banco agrícola, como hemos indicado más arriba. Los préstamos o adelantos se concedían sobre un bien material concreto: tierras, cabezas de

ganado o grano, lo mismo que en los seguros marítimos se realizaban sobre un buque. *La Catalana General de Seguros* o *La Ibérica*, que tenían entre su principal objeto de negocio los seguros marítimos, se dedicaron también a ellos. *La Aurora de España* especificaba al inicio de sus *Bases Generales* que las personas que solicitasen adelantos debían presentar las escrituras de la tierra y obligación semejante se exigía a los dueños de ganado. En todos los casos se exigía un interés más las comisiones: 6% para labradores y ganaderos y 4% sobre el valor de la mitad del grano depositado, que era el máximo que la sociedad adelantaba<sup>68</sup>. Pero en el caso de las sociedades de crédito o seguro agrícola, además de adelantar recursos de forma benigna, como ellos mismos anunciaban, aseguraban a los labradores frente a riesgos naturales. Todas las sociedades que se ocupaban de este ramo lo hacían contra la piedra y el granizo y tan solo una sociedad lo hacía también contra la langosta. Con adelantos y seguros para garantizar las cosechas cumplían una función social que, dicho con palabras de *La Probidad*, no era más que “extender al campo inerme y solitario la fuerza y ventajas de la sociedad”. A diferencia del seguro marítimo en que anticipo y seguro fue unido, las sociedades que comenzaron a preocuparse por el sector agropecuario lo hicieron en dos acciones separadas, una de crédito y otra de seguro. Estas dos vertientes de su actividad con el paso del tiempo darán lugar a especializaciones. Unas sociedades se orientarán hacia el crédito y banca como *La Esperanza*, *La Probidad* o *El Fénix* y otras hacia el seguro como *La Alianza*, el *Áncora* o *La Española*.

En todos los casos las sociedades anónimas de seguros que se establecieron en esta etapa fueron una fuente de captación de recursos. Unas lo hicieron en el medio rural, otras en el urbano. Con muy pocas excepciones, prácticamente salvo *La Alianza*, las sociedades por acciones estuvieron más preocupadas de las operaciones a las que según sus estatutos podían orientar los recursos percibidos que a construir con rigor un negocio de seguros.

En el caso de no actuar directamente como sociedades de crédito, la vinculación a los bancos fue grande en todos los casos y en algunos tuvo tanta intensidad que fueron la causa de su quiebra, como en el caso de la *Compañía General del Iris*. En otros casos como el de *La Gran Antilla*, que, como ya hemos señalado, tuvo la peculiaridad de ser la única de las sociedades creadas en este periodo dedicada exclusivamente a los seguros marítimos, acabó por fundirse con el Banco de Ultramar.

---

<sup>68</sup> *Bases generales de la sociedad denominada La Aurora de España que deben servir para socorros a los labradores y ganaderos, seguros de cosechas y ganados, préstamos sobre cereales, creación de capitales individuales, y demás negociaciones en que se ocupa esta sociedad.* Madrid, imprenta y fundición de D. Eusebio Aguado, 1846.



## 5. SOCIEDADES ANÓNIMAS PUGNARON POR SATISFACER LA MISMA DEMANDA SOCIAL HASTA ENTONCES ATENDIDA POR SOCIEDADES Y COMPAÑÍAS TRADICIONALES

Como hemos señalado más arriba, entre las primeras actividades a las que se dedicaron estas sociedades anónimas de seguros estuvieron la de garantizar la sustitución de quintos y los bienes dotales. Ambas situaciones habían encontrado por medio del seguro la mejor solución, en caso de tener que realizarse. A atender estas situaciones se dedicaron durante todo el siglo, junto a las mutuas, un gran número de sociedades, muchas de ellas de origen familiar, que por su razón social podrían considerarse en su mayoría sociedades colectivas, si seguimos los rasgos que les atribuye a este tipo de sociedades Carlos Petit.<sup>69</sup> Si bien, por la especialización y extensión que algunas tuvieron, pudieron haber evolucionado, o directamente haberse tratado de sociedades comanditarias; pero, como ese mismo autor señala, hay que ver los documentos de fundación de cada una de ellas para saber exactamente de qué tipo eran. Lo que sí podemos saber es que no eran sociedades anónimas y que en algunas poblaciones, ante la falta de iniciativa nacional, se establecieron sucursales de sociedades francesas, aunque regidas por españoles, como subrayó Sales Bohigas en su trabajo sobre sustitución de quintos.<sup>70</sup> Las sociedades dedicadas a esta actividad como las dedicadas a garantizar bienes dotales mantuvieron los mismos criterios; esto es: hacer frente a un pago en un tiempo determinado. Fueron ampliando cada vez más sus servicios, ofreciendo nuevos productos y facilitando su acceso a grupos más amplios de la población. Ello proporcionó excelentes rendimientos para los promotores de aquellas sociedades que innovaban y se adaptaban a las circunstancias. Entre ellos, formando parte de los consejos directivos, encontramos nobles, políticos y comerciantes. Unos años más tarde, en 1860, una Real Orden autorizó la constitución de *La Peninsular*, cuyo fundador fue Pascual Madoz y cuya dedicación principal según Sales Bohigas fue la sustitución de quintos.<sup>71</sup> Sin embargo Ángel Bahamonde pone el acento en otra actividad, al calificar a esta sociedad como la primera empresa constructora a gran escala del siglo XIX, al tiempo que explica claramente la importancia e interés de las sociedades de este tipo: la inversión y la especulación.<sup>72</sup>

*La Amiga de la Juventud* fue una sociedad anónima dedicada a proporcionar seguros para el servicio militar y seguros para dotes<sup>73</sup>. Aunque hubo

---

<sup>69</sup> Carlos Petit (1979), p. 47.

<sup>70</sup> Sales Bohigas (1974), p. 252.

<sup>71</sup> Sales Bohigas (1970), p. 115.

<sup>72</sup> Bahamonde (1981), p. 334.

<sup>73</sup> En sus estatutos de 15 de noviembre de 1845, fijaron como objetivo, además de los dos señalados: "Asegurar a los que sigan carreras o profesiones literarias, científicas, artísticas, mecánicas, comercial o industrial" (Art. 1. 3º). Esta finalidad, que se acercaba más a la forma

diferencias entre ambos seguros, los dos tenían en común el recibir de la sociedad, a cambio de una cuota satisfecha con anterioridad, la cantidad acordada en el caso de ser llamados al servicio de armas o contraer matrimonio. Otras sociedades como *La Alianza*, con una estructura más moderna, ofrecieron “seguros a plazo sobre vida” que, junto con otras finalidades, se utilizaron para garantizar también las dotes<sup>74</sup>. Estas nuevas formas de asegurar más racionalizadas y en las que el azar dejaba de constituir el elemento más decisivo, se fundamentaban en cálculos previos que realizaban las sociedades y en los que se hacían intervenir todos los factores que pudieran ser determinantes. Además, en estas modalidades de seguros se establecía una fecha fija para hacer efectiva la cantidad que la sociedad se había comprometido a pagar. Fórmulas que tenían en algunos casos un límite difuso con la actividad que podría desarrollar un banco y que nos permiten apreciar con mayor nitidez cómo las sociedades de seguros fueron importantes captadoras de capital.

La implantación de las sociedades anónimas de seguros tuvo que imponerse a la realidad de las sociedades mutuas. Éstas enraizaban más con la tradición y recibieron un impulso decisivo en 1839, cuando una RO generalizó la autorización concedida a *Nuestra Señora de la Ayuda* de Barcelona para formar asociaciones que tuviesen como fin el auxilio mutuo de sus miembros<sup>75</sup>, cumpliendo unas mínimas condiciones.

Como hemos afirmado al inicio, el seguro mutuo fue considerado por las sociedades por acciones como la principal manifestación de la minoría de edad de los seguros. Para ellas, la mayoría de edad se alcanzaba con el seguro a prima. Con el seguro a prima se separaban las funciones del asegurador y las del asegurado, que en el caso del seguro mutuo permanecían unidas. Las sociedades anónimas de seguros tuvieron además una clara estructura organizativa y financiera, que al menos sobre el papel permitía garantizar los compromisos contraídos. Luego, con la aplicación de la Ley de 1848, se vio que no era así, pero hasta entonces, se ufanaron de ello a la par que

---

de presentar los seguros modernos, fue desechada en la reforma de las bases de la sociedad en el mes de diciembre de aquel año.

<sup>74</sup> *La Española* ofreció un seguro concreto denominado “seguro sobre cabeza de niños”. Las sociedades fueron perfeccionando la oferta y al finalizar el reinado de Isabel II hubo compañías que ofrecían un “Seguro especial de cuota y plazo fijo” destinado a ser utilizado por los jóvenes varones en el caso de ser llamados al servicio de armas, o a constituir una dote en el caso de las mujeres que contrajeran matrimonio. Se ofrecían hasta tres modalidades diferentes con distintas posibilidades cada una, pero la característica común era, diferenciándose de la vieja “sustitución de quintos”, que en todos los casos se recibía de la compañía el capital convenido y que éste podía o no emplearse en la redención del servicio militar o utilizarse o no como dote.

<sup>75</sup> RO de 28/II/1839 Gobernación CLE-XXV p. 141. Por ella se autorizaba a constituirse libremente como asociación para atender mutuamente sus enfermedades, desgracias y prevenir necesidades futuras cumpliendo las condiciones siguientes: 1.- presentar estatutos a la autoridad. 2.- dar nombres a la autoridad de las personas que dirijan o administren caudales siempre que cambien. 3.- Avisar al jefe político de las reuniones de fecha y hora de las reuniones para que las presida, sin voto, o en su caso, lo hiciera el alcalde de la localidad.

denunciaban la fragilidad de las mutuas. Efectivamente las mutuas, aunque se presentasen respaldadas por unos promotores o juntas directivas capaces de transmitir seguridad, tenían su principal debilidad en la oscilación del número de socios y en la limitación de su capital. Estaban expuestas a sufrir en un año muchas eventualidades, en cuyo caso recaerían un número indeterminado de dividendos pasivos sobre sus componentes, para poder atender los compromisos. Además si descendía el número de socios, las aportaciones de éstos podían llegar a ser cada vez de mayor cuantía y, con ello, acabar conduciendo a la disolución de la mutua y a la pérdida de todo el capital aportado.

## 6. LOS SEGUROS DE SUPERVIVENCIA

Las sociedades tontinas o tontineras deben su nombre a Lorenzo Tonti que realizó una primera experiencia de las mismas a mediados del siglo XVII en Francia. Estas sociedades tuvieron dos efectos contrarios, según Maestro: por un lado impulsaron el desarrollo del seguro, y por otro perjudicaron la imagen de las aseguradoras por los catastróficos resultados de las entidades que las practicaron, que fueron, a juicio de las sociedades anónimas dedicadas al seguro de vida, un auténtico freno para su actividad.<sup>76</sup> Hubo una tradicional inclinación a participar en una tontina antes que contratar un seguro de vida en alguna de las sociedades que comenzaban a ofrecerlos. Como señalaré más adelante, las sociedades anónimas de seguros tuvieron que ofrecer un tipo de seguro con una estructura parecida a la que tenían las tontinas, para luchar contra ello.

En cuanto al periodo que nos interesa, Reina señala que en España comenzaron a desarrollarse en la década de 1840 y entraron en crisis en las dos décadas siguientes.<sup>77</sup> Ángel Bahamonde señala el periodo de 1857 a 1862 como la época dorada de las tontineras, y su crisis, vinculada al hundimiento de la bolsa, cinco años más tarde.<sup>78</sup> Pero estas peculiares sociedades no desaparecieron, pues continuaron permitiéndose, incluso legislando sobre ellas y sobre algunas variedades que habían surgido hasta mediados del siglo XX, en que fueron definitivamente prohibidas. El funcionamiento de las sociedades tontinas era muy simple, se basaba en aportar a la sociedad un capital que se recuperaría, junto con los intereses previamente fijados, al final del plazo establecido. En el caso de que un socio falleciese, el resto de los socios se repartiría el capital que aquel hubiese impuesto y los intereses que le correspondiesen. Esta posibilidad de participar en la sociedad fue ampliándose a la pérdida sólo de los intereses generados en caso de fallecimiento del socio o a la recuperación íntegra de capital aportado e intereses generados por parte de los herederos del socio fallecido. Ello nos acerca a las imposiciones a plazo.

---

<sup>76</sup> Maestro (1991), vol. III, p. 109.

<sup>77</sup> Reina (1998), p. 90.

<sup>78</sup> Bahamonde (1981), pp. 145-148.

Frecuentemente el plazo que se fijaba para la devolución de capital e intereses era de cinco años. Tenían las características de las sociedades mutuas y estaban entre la actividad que podía realizar una sociedad de ahorro y una compañía dedicada al seguro de vida. Las tontinas se consideraban sociedades de “supervivencia” y con este nombre, aunque su significado no era exactamente el mismo, ofrecieron una parte de sus productos las sociedades de seguros por acciones que se dedicaron al ramo de vida. Como en otros casos, la oferta de las sociedades constituidas con las formas jurídicas que permitía el Código de Comercio se aproximó a la demanda ya constatada de la población y que venía siendo satisfecha principalmente por asociaciones y compañías mercantiles tradicionales.

En este sentido, se podría aplicar para las sociedades de seguros por acciones lo que Carles Sudrià señala para las primeras empresas industriales, que se caracterizan por no elaborar productos nuevos, sino productos tradicionales con procedimientos nuevos.<sup>79</sup>

Durante el periodo fueron muy pocas las sociedades que optaron por ofrecer seguros sobre la vida. *La Alianza* y *La Española* se distinguieron por ello. Ésta última, que decía ser la primera en haber introducido el seguro de vida en España, se lamentaba, tras superar la Ley de 1848, de que no hubiese interés por este tipo de seguros, a diferencia de lo que ocurría en otros países europeos. Entre los seguros vitalicios que ofrecía *La Española* en 1841, el año de su constitución, se encontraba uno consistente en garantizar un capital mucho mayor del aportado, si al cabo de un periodo determinado de tiempo el suscriptor permanecía vivo. En caso de fallecimiento, la sociedad se quedaba con lo aportado. Era el mismo principio de las tontinas con algunas diferencias de modernidad. Éstas consistían en que el capital que se obtenía en caso de sobrevivir estaba fijado de antemano y en que era la sociedad la que corría con el riesgo y también con las posibles ganancias. Pero junto a estas fórmulas que, como en otros casos, se engarzan con la tradición, los seguros sobre la vida tuvieron un público objetivo claro: las familias. Se hacía una constante referencia a ellas en todas las modalidades que ofrecían, que fueron muchas. Incluso se pensaba en ellas cuando se proponía un seguro para garantizar el pago de una deuda contraída.

Recibir un capital previamente estipulado o una pensión para mitigar los efectos de la disminución de las rentas familiares a causa de la edad, la defunción o cualquier otra circunstancia que pudiese acontecerle al generador de los ingresos, era lo que dijeron garantizar las sociedades de seguros. La especialización de éstas se manifestó en la oferta constante de nuevas modalidades de seguros en las que se pensaba en las necesidades de todos. Los seguros de renta vitalicia alcanzaron las más variadas formas, garantizando a los suscriptores un porvenir ajustado a sus deseos. Las sociedades de seguros ya no apelaban sólo a la responsabilidad del padre, para que en caso de fallecimiento no quedasen desamparados la viuda y los

---

<sup>79</sup> Sudrià (1996), p. 69.

huérfanos. Se apelaba también al deber de los hijos con padres mayores, para que les garantizaran la percepción de una pensión de por vida si a ellos les sobreviniera la muerte. En todos los casos se hacía hincapié en la previsión de las familias a las que se invitaba a realizar aportaciones desde el nacimiento de los hijos. Se creó un clima, aceptado sin duda por aquellos que tenían medios, en el que no garantizar el porvenir de la familia era prácticamente una irresponsabilidad. Fue una forma de establecer diferencias: si no se suscribía determinado seguro podía ser signo inequívoco de que no se tenía dinero o de que se era un irresponsable. Sólo así se entiende el ansia por suscribir para los hijos algunos seguros que acabaron resultando un fiasco. En este ambiente, hasta los seguros a plazo fijo para formar una dote o para la sustitución de quintos se vieron ampliados, al pasar la mitad de siglo, con seguros para realizar estudios universitarios lejos de la ciudad de origen.

Las sociedades de seguros animaron la creciente necesidad social de asegurarse, ampliando la oferta de sus productos y cambiando constantemente las formas en que ofrecían abonar a los suscriptores de los seguros sobre la vida, las cantidades convenidas. Todo llevó a complicadas tablas, ya que en muchos casos en el seguro intervenían dos personas: el asegurado y el perceptor. En algunos casos eran los dos asegurados y a la vez perceptores. Había que tener en cuenta la modalidad de seguro, las edades hasta de dos personas, el periodo por el que se suscribía el seguro, la cantidad que se debía abonar de prima y las posibles formas de hacerla efectiva. En relación con estas variables las tablas incluían las cantidades que, según el caso, percibirían de la sociedad y la forma en que ésta las entregaría. Las compañías hicieron un esfuerzo sin precedentes por hacerlas coincidir con los posibles intereses de los asegurados. Sólo las dos compañías citadas pudieron presentar una oferta tan variada que era impensable en un sector sin tradición. Para poder realizarla tuvieron que guiarse por la experiencia previa de sociedades que operaban en otros países europeos<sup>80</sup>, lo que no deja de ser un gran mérito, pues hasta 1843 no hubo una tabla de mortalidad en Europa en la que el rigor científico y la experiencia quedaran reflejados y, cuando esto ocurrió, la adaptación a España tampoco debió resultar ni rápida ni sencilla.

## **7. LOS SEGUROS CONTRA INCENDIO TARDARON EN OFRECERSE**

Los seguros contra incendios fue otro de los ramos que se incorporaron a las ofertas de las sociedades de seguros. Se dedicaron a él principalmente sociedades mutuas, como señalaron Matilla y Frax, y hasta el último cuarto del siglo XIX los seguros contra incendio no tuvieron un desarrollo importante, del que no fueron ajenos los ayuntamientos, preocupados por la seguridad de sus

---

<sup>80</sup> La primera tabla de tarifas de seguros sobre la vida elaborada en 1841 por *La Española* se confeccionó, como manifestó la sociedad, teniendo en cuenta las tablas existentes en Inglaterra, Francia, Austria, Prusia, Holanda, Suiza y Silesia. Conociendo la mortandad media de esos lugares, se realizó una apreciación para España.

vecinos.<sup>81</sup> De las sociedades constituidas en Madrid en este periodo fueron muy pocas las que se dedicaron a este tipo de seguro. Se intentó constituir una sociedad en 1807, otras dos en 1820 y por fin en 1822 se constituyó la *Sociedad de seguros mutuos contra incendios de casas de Madrid* y, reconocida su utilidad, once años más tarde se autorizó la constitución de la *Sociedad de seguros mutuos contra incendios de casas extramuros*.<sup>82</sup> Estas sociedades mutuas operaban cuando se inscribieron en el registro las primeras sociedades anónimas dedicadas al seguro en Madrid. En otros lugares y en plena expansión de las sociedades anónimas siguieron constituyéndose sociedades mutuas, como la *Sociedad de Seguros Mutuos contra Incendios de Barcelona*, en 1836. Cuatro años antes se había creado con el mismo fin una mutua en Sevilla y otra en Valladolid, luego otra en Burgos... Posiblemente por las facilidades obtenidas a partir de 1839 para la constitución de mutuas, se animó su creación para hacer frente a las consecuencias de los incendios. Larrinaga y Lázaro señalan la creación en 1842 de la *Asociación de Seguros contra incendios de San Sebastián*, y cinco años más tarde la *Sociedad de Seguros Mutuos de Casas y Caseríos de Guipúzcoa*.<sup>83</sup> Las sociedades mutuas que tenían por objeto contrarrestar los efectos de los incendios debieron extenderse por muchas localidades, como señala Reina, aunque sean limitadas las referencias que sobre su existencia disponemos.<sup>84</sup>

Si la constitución de sociedades anónimas de seguros fue tardía, más lo fue su dedicación al ramo de incendios. Cuando las compañías se decidieron a ofrecerlo tan solo lo hicieron dos con sede social en Cataluña, *La Catalana General de Seguros* y *La Ibérica* y tres con sede en Madrid, *La Española*, *El Áncora* y *La Alianza*. El Diccionario de Madoz (1847, p. 952) señala también a la *Compañía General del Iris*, como oferente de seguros contra incendios, pero no nos consta ninguna acción decidida en este ramo. Esta compañía se dedicó a especular con todo lo que estaba a su alcance y ni tan siquiera en la Memoria que presentan en 31 de diciembre de 1848 hicieron mención a los incendios, si bien es cierto que en aquella fecha tenían otras cuestiones más graves que tratar y que condujeron a la liquidación de la compañía<sup>85</sup>.

---

<sup>81</sup> Matilla y Frax (1994).

<sup>82</sup> Madoz (1847), pp. 951-952.

<sup>83</sup> Larrinaga y Lázaro (1996), p. 46.

<sup>84</sup> Reina (1998), p. 47.

<sup>85</sup> El objeto de la compañía dos años después de su fundación era: "asegurar... los daños causados por el granizo, piedra en los productos de la tierra, pendientes de ramas o raíces, mediante un tanto por ciento anual. Son también objeto de esta sociedad los seguros contra el servicio militar y los que tengan con éste relación, según el acuerdo de la Junta General de 31 de marzo y 1 y 2 de abril de 1843, que figura en el apéndice de estos estatutos". Compañía General del Iris, *Estatutos*, art. 1, 1844, Imprenta de D. Ignacio Boix, Madrid. Madoz (1847, p. 952) incluye entre las actividades: el contrato de depósito mutuo y arrendamiento, el inquilinato de fincas urbanas de Madrid, seguros marítimos, incendios, dotales...

*La Española* en 1842 fue la primera de las sociedades anónimas constituidas en Madrid que aseguró contra incendios. Tres años más tarde comenzaron a trabajar en este tipo de seguro las otras dos. Los artículos 8 y 9 de los Estatutos de *El Áncora* de 1845 precisan los bienes asegurables contra incendio y excluyen los originados por guerra o motín. La Junta de Gobierno de *La Alianza* decidió comenzar a aceptar seguros contra incendio ese mismo año.

Las compañías que aceptaron asegurar contra incendios utilizaron unas tablas muy similares y fueron las pautas marcadas por *La Española* las que sirvieron de guía para las otras. Se aseguraban contra el fuego todo tipo de bienes, exceptuándose los edificios en descampado, las cosechas no alzadas, los aperos de labranza, los valores en papel, las piedras preciosas y las obras de arte. A partir de tres tarifas básicas se contemplaban un buen número de posibilidades<sup>86</sup>. Lo mismo que ocurrió en los seguros sobre la vida, aunque sin llegar a la complejidad de sus tablas, las elaboradas en los seguros contra incendios también se distinguieron por su precisión. Algo que parecía insólito en un país sin apenas experiencia. En este ramo la única referencia que se tenía era la proveniente de las mutuas, pero probablemente pudieron adecuarse para España con mayor facilidad que en el caso de los seguros de vida, los criterios aplicados ya en otros países europeos; no en vano *El Áncora* se jactaba de conocer las sociedades de seguros de París, para infundir confianza a sus clientes.

## 8. LA ESCASA NECESIDAD DE CAPITAL

El capital de las compañías anónimas de seguros constituidas durante estos años resulta muy difícil de conocer. Una magnitud sobre el capital del sector, aunque sirva sólo de referencia, la podemos obtener de los capitales nominales que las sociedades declaraban.

En la mayoría de los casos el capital social de las compañías que figura en los estatutos y otros documentos de las sociedades no coincide ni con los que aportó M. Reina en su estudio, ni con los que figuran en el Diccionario de Madoz. Así para la *Compañía General del Iris* M. Reina señala cantidades diferentes, la mayor, 100 millones de rs. vn<sup>87</sup>; Madoz, 400 millones en 1842, año de fundación, y en el artículo 9 de los Estatutos de la Sociedad de 1843 figuran 75 millones de reales.<sup>88</sup> En el caso de *La Alianza*, Madoz (1847, p.

---

<sup>86</sup> Establecieron tres tarifas. La primera estaba dividida en varias clases que guardaban relación con la construcción del edificio y las otras dos tarifas también estaban divididas cada una de ellas en distintas primas anuales que satisfacer en función de la industria o actividad que se realizase en el edificio asegurado y el lugar donde estuviese emplazado.

<sup>87</sup> Reina (1998). Señala para la *Compañía General del Iris* en el cuadro 2.1 pág. 57 un capital nominal de 100 millones; 50 millones de reales en la pág. 73 y en el Apéndice p. 189, 25 millones de reales.

<sup>88</sup> Madoz (1847), p. 956.

956) le asigna un capital nominal de 400 millones de reales y en los estatutos fundacionales constatamos que tan solo eran 100 millones de reales. Basten estos dos ejemplos para indicar la diversidad de datos que encontramos sobre el capital nominal de las sociedades por acciones madrileñas constituidas en estos años y la dificultad a la hora de utilizarlo como referencia para ver la evolución del sector, o para compararlo con otros, en el caso de que los capitales declarados en el Registro hubieran sido modificados. La validez para su utilización referencial estaría en proporción a su estabilidad. Con la misma prevención tendríamos que acercarnos a las sociedades anónimas constituidas en Barcelona, Málaga y Bilbao. El volumen de capital nominal declarado por éstas, el mayor el de la Catalana General de Seguros con 100 millones, únicamente podría servirnos como elemento de comparación puntual. Además transcurrieron muy pocos años entre la fundación de las sociedades anónimas de seguros y la aplicación de la ley de 1848. Cuando hubo que adaptarse a esta normativa, más del 70% de las sociedades de seguros de este tipo existentes en España no llegaban a los tres años de vida y en el caso de las registradas en Madrid, que eran las más numerosas, llegaban al 81%. Este hecho, junto con la desaparición de casi todas las sociedades por acciones y la reducción del capital nominal que sufrieron las sociedades que pasaron las exigencias de la ley<sup>89</sup>, hace que seamos más conscientes de la fragilidad de este indicador para la comparación del capital nominal que atrajeron las sociedades de seguros con el que tuvieron otros sectores.

Pablo Martín Aceña obtiene de las inscripciones del Registro de Madrid un capital nominal medio para las sociedades por acciones de seguros de 134.937.000 reales de vellón, y por el volumen total de capital nominal, las sociedades de seguros ocupan el primer lugar, representando el 17'5 % del capital total inscrito en todos los sectores<sup>90</sup>. Indica también que para el conjunto de sociedades por acciones, el capital fundacional es el nominal y sólo en contadas ocasiones se notifica el desembolsado. Utilizando esta última información, precisa que el capital desembolsado estuvo comprendido entre un tercio y dos tercios del fundacional.<sup>91</sup>

En las sociedades anónimas de seguros, a las que se circunscribe nuestro trabajo, el capital que se dice desembolsado pudo estar muy lejos de hacerse realmente efectivo. Con su introducción en el orden mercantil no debieron

---

<sup>89</sup> *La Aurora de España*, que tenía un capital nominal de 200 millones de reales en 1846, se quedó sólo con 8 millones tras pasar los requisitos exigidos por la ley de 1848 y ser autorizada por el Gobierno a continuar sus operaciones, y por idénticas razones *La Española* redujo de 160 millones a 80 millones de reales su capital nominal.

<sup>90</sup> En Cuadro 7.- *Distribución del capital por actividades económicas 1830 -1848 en millones de rs de vn*. Indica el capital nominal registrado de las sociedades de seguros: 1.079.500. Los seguros ocuparon el primer lugar, seguido de los bancos y sociedades de crédito que tenían el 14'7; En el Cuadro 4. *Registro Mercantil Madrid Capitales registrados y estimados entre 1830 y 1848 (en miles de rs de vn.)* 4. a "Capital (nominal registrado medio por actividades) para las sociedades de seguros por acciones": 134.937.

<sup>91</sup> Martín Aceña (1993), p. 16.



modificarse apenas las formas de comportamiento tradicionales. Cristóbal García Montoro explica que era frecuente en el siglo XVIII que los socios guardasen en depósito las cantidades correspondientes a las acciones que suscribían, cuya justificación se nos describe claramente en el artículo 5º del reglamento de la *Compañía Malagueña de Seguros Marítimos*<sup>92</sup>. M<sup>a</sup> Jesús Matilla, al explicar las normas de funcionamiento de las primeras compañías privadas por acciones constituidas en Barcelona en el último cuarto del siglo XVIII, subraya, refiriéndose al capital, que el modo de funcionamiento era inverso al que después seguirán las sociedades anónimas.<sup>93</sup> Éstas primero fijarán un capital que dividirán en acciones y pondrán a la venta. Al contrario de aquellas primeras compañías privadas por acciones en que los socios, que se conocían y aceptaban entre sí, suscribían unas acciones para formar la compañía y se comprometían a desembolsar su importe cuando fuese necesario. Todo nos indica que cuando entró en vigor el código de comercio de 1829 los comportamientos que surgieron en algunas de las compañías constituidas como anónimas dedicadas a los seguros tendió a ser muy parecido al que tradicionalmente seguían los socios de una sociedad comanditaria por acciones.

*La Amiga de la Juventud* nunca llegó a emitir una cuarta parte de las acciones, que en sus estatutos estableció como necesario para considerarse constituida. Sólo emitió el 87'5% de la cuarta parte y de ésta, los accionistas desembolsaron el 10% del valor de cada acción en pagos mensuales del 2%. Para acercarnos al capital que desembolsaron realmente hay que tener en cuenta que se aplicó un descuento a los accionistas que pagaron al contado y que las acciones de los fundadores, hasta un máximo de 200 cada uno, estaban exentas del pago de ese 10%. También que la Junta de Gobierno estaba autorizada para establecer nuevos plazos en el caso de que algún accionista no pudiese cumplir con los establecidos. *La Amiga de la Juventud* sólo distribuyó un 2'8 % del total de sus acciones entre accionistas ajenos a la sociedad y el resto estuvo en manos de fundadores, directivos y representantes. El capital inscrito era de 40.000.000 de reales y el capital finalmente desembolsado fue insignificante pues, aunque teóricamente fueron 1.400.000 rs, el 10% de 2.800 acciones que se llegaron a emitir, en realidad fue menos, ya que, considerando las exentas de pago, en realidad el desembolsado no llegó al 2'5% del nominal. Proporción que podía ser menor si consideramos que hubo acciones que sirvieron como garantía a préstamos que concedía la compañía, de tal forma que se convirtieron más que en un medio para aportar dinero a la sociedad en una forma para obtenerlo de ella.

---

<sup>92</sup> García Montoro (1989, p. 262). "En atención a las circunstancias que no permiten sin peligros la reunión de un gran capital en un solo punto, el director de la compañía que deberá ser precisamente comerciante, entregará en depósito por cuenta de la sociedad a los mismos accionistas comerciantes, las cuotas de sus acciones para que las tengan a disposición de ella, en totalidad o en parte, quienes no sean comerciantes lo depositarán a un comerciante elegido por ellos..."

<sup>93</sup> Matilla (1984), p. 743.

El desembolso del 10% del valor de las acciones fue frecuente. *El Áncora* también lo estableció así, permitiendo su pago a plazos durante casi un año. En caso de necesidad sus estatutos concretaban que se pedirían dividendos pasivos de la misma forma que lo hacían los de otras sociedades. Garantía sobre el papel que no implicó mucho, pues la tendencia fue no solicitar ningún dividendo pasivo a los accionistas. La sociedad *El Fénix*, cuyas acciones estaban divididas en nominativas y al portador, estableció que las primeras debían satisfacer en el momento de su adquisición el 5% de su valor total y otro 5% cuatro meses después. La *Compañía General del Iris* utilizó fórmulas semejantes: sólo el 17'5 % de las acciones eran al portador y éstas debieron hacerse efectivas al adquirirlas. El resto fueron nominativas y para adquirirlas únicamente había que desembolsar, también a plazos, el 16% de su valor. Esta sociedad en el momento de su constitución, igual que hizo *La Amiga de la Juventud*, donó a los fundadores acciones por valor del 0'30 % de su capital nominal.

En conclusión, sólo se abonaba una pequeña parte del valor de las acciones nominativas que se compraban, el resto de su valor se dejaba para ser satisfecho conforme las necesidades lo exigiesen, y siempre según acuerdo de las juntas de gobierno o juntas generales de las compañías. Las sociedades anónimas de seguros por acciones, constituidas durante estos años en Madrid, no llegaron al desembolso mínimo de una tercera parte del capital fundacional, como se estima que ocurrió para el conjunto de las sociedades del mismo tipo dedicadas a otras actividades, inscritas en el Registro Mercantil de la provincia. Por los datos fragmentarios de que disponemos, el desembolso de las sociedades de seguros estaría, si exceptuamos *La Probidad*, más próximo al diez por ciento de su capital nominal. Porcentaje que fue aún inferior en el caso de las cuatro sociedades anónimas dedicadas al seguro, constituidas en otras ciudades.

Las descripciones nos conducen a un sector con muy poco capital realmente desembolsado y parte de él lo constituían acciones donadas por diversas fórmulas a los fundadores. Las sociedades de seguros no necesitaron de grandes sumas de capital para iniciar su actividad. Los únicos bienes con que debieron contar fueron unos locales para la oficina y éstos con frecuencia se reducían a la sede principal de Madrid. En otras localidades, el comisionado se encargaba de la gestión de los productos, contando prácticamente con su propia infraestructura. Se consolidaba con el desarrollo de las sociedades anónimas de seguros la figura del “agente”, que García Montoro califica como una novedad de las sociedades del siglo XVIII y que, por las funciones y condiciones en que realizaba su trabajo, podríamos equipararlo con el comisionado al que hacen referencia algunas sociedades acogidas al nuevo Código de Comercio.<sup>94</sup> En otros casos que hemos podido comprobar, los suscriptores de provincias distintas a aquella en que la sociedad tenía su sede se relacionaban con la compañía a través de un representante que ésta misma

---

<sup>94</sup> García Montoro (1989), p. 270.

les proporcionaba, pero que no tenía ninguna vinculación con ella<sup>95</sup>. Las sociedades que por su prestigio pudieron actuar de esta forma lograban un ahorro considerable en sus gastos, al recaer el coste de la actividad de los representantes sobre el tomador del seguro y no sobre la compañía aseguradora.

Las sociedades de seguros que se constituyeron buscaron rentabilizar inmediatamente una inversión que apenas habían hecho. Para comenzar a obtener beneficios sólo había que vender pólizas y esperar a que las cantidades que hubiesen de pagarse al transcurrir un año fuesen menores que lo recaudado. En el peor de los casos había que utilizar el capital que se hubiese desembolsado, con lo que se perdía la rentabilidad que éste pudiera ofrecer. Pero fue la mala gestión de los fondos y no la falta de ingresos lo que obligó a algunas de las sociedades a finalizar su actividad, al poner la ley de sociedades de 1848 al descubierto las irregularidades que se cometían.

Los comisionados drenaban ahorros provinciales y la complejidad con que fue evolucionando la oferta de seguros, especialmente los de vida, no solo proporcionó mayores posibilidades de mercado, sino que difirió a muchos años el momento en el que las compañías tenían que hacer frente a los compromisos contraídos. A la mayoría de los suscriptores de los seguros no les dio tiempo a comprobarlo, quedándose sin las cantidades prometidas y perdiendo aquellas que habían ido aportando.

El sistema financiero de cualquier país está formado por mercados e instituciones que canalizan recursos desde unidades poseedoras de ahorro a las que eran deficitarias.<sup>96</sup> El negocio de las sociedades por acciones dedicadas al seguro era la inversión de los capitales que recogían y la realización de actividades semejantes a las que podían desarrollar otras instituciones financieras. Más pormenorizadamente que ninguna otra sociedad, *La Amiga de la Juventud* explicitaba en sus estatutos fundacionales el destino que podían darle a sus fondos y que iba desde la realización de imposiciones a rédito al giro de letras, pasando por la administración de cuentas corrientes<sup>97</sup>.

---

<sup>95</sup> Era representante de los asegurados. Se utilizó en los casos de seguros sobre la vida, ya que para hacer efectivos los pagos o para continuar inscrito en alguna de sus modalidades se debía presentar periódicamente en las oficinas de las sociedades cierta documentación. Las sociedades de seguros facilitaban una relación de personas, desvinculadas totalmente de ellas, con las que sus asegurados de fuera de Madrid se podían libremente poner de acuerdo y autorizarles a que los representasen ante la sociedad.

<sup>96</sup> Ontiveros y Valero (1989), p. 367.

<sup>97</sup> *La Amiga de la Juventud*. Estatutos, art. 26. Con los fondos de la compañía ésta podría: 1º Imponer a rédito la parte que creyese conveniente; 2º Hacer préstamos y anticipos sobre toda clase de efectos, muebles e inmuebles; 3º Descontar letras, pagarés, y toda clase de efectos negociables; 4º Admitir a depósito alhajas y demás efectos de comercio; 5º Establecer una caja de liquidación de operaciones de efectos públicos; 6º Asegurar el arrendamiento de predios rústicos y urbanos, quedando éstos bajo la administración de la sociedad; 7º Llevar cuentas corrientes con las personas que lo soliciten; 8º Ejecutar las cobranzas que se la encarguen bajo las condiciones que se estipulen; 9º Girar letras para España y para el extranjero.

Algunas sociedades se anunciaban también como entidades de ahorros, como lo hizo la *Compañía General del Iris* en el Boletín Oficial de la Provincia de Málaga en el que se presentaba como *Caja General de Ahorros del Iris* dedicada a la redención del servicio militar.<sup>98</sup>

De los procesos judiciales y comisiones que se abrieron como consecuencia de la mala gestión en las sociedades *La Amiga de la Juventud*, *Compañía General del Iris* y *La Probidad* podemos concluir que en todos los casos tuvieron una relación muy directa con algún banco hacia el que habían orientado parte de su capital. *La Amiga de la Juventud* con el Banco de Isabel II, *La Compañía General del Iris* con el Banco de San Fernando y *La Probidad* con el Banco de Ultramar y después ambas con el Banco de Fomento.

El comportamiento de muchas de estas sociedades anónimas creadas tras la promulgación del Código de Comercio dejaba traslucir que el seguro era sobre todo una excusa necesaria para la obtención de fondos. En algunos casos se trataron los ingresos como si fueran beneficios de la sociedad, disponiendo de ellos de forma temeraria. Hubo un afán de rentabilizar desde muy pronto la inversión realizada por los accionistas. Las cantidades aportadas en efectivo para la compra de acciones recibieron unos intereses de las compañías que oscilaron entre el 4 y el 6% anual<sup>99</sup>, que se liquidaban en algunas sociedades cada seis meses. Además, los accionistas recibían en función del resultado anual de la compañía los dividendos correspondientes. Los socios fundadores percibían sobre las acciones donadas por la compañía los mismos intereses y dividendos que el resto de los accionistas que las hubieran adquirido. Los fundadores, además, solían formar parte de la Junta de Gobierno durante un periodo de años establecido en el momento de su constitución y algunos de los fundadores permanecían obligatoriamente en la dirección de la sociedad durante un tiempo determinado. Por estas funciones también recibían una parte de los beneficios obtenidos anualmente por la sociedad. El sistema era tal que se podía, sin aportar capital, recibir una renta constante y completarse en función del grado de incorporación a los órganos de gobierno de la sociedad.

De esta forma se obtenía no solo una rentabilidad asombrosa, extensible a los que sí habían hecho algún desembolso, sino que se garantizaba el control de la compañía. Aunque estas prácticas eran coincidentes con las empleadas por los fundadores en otras sociedades dedicadas a otras actividades, en las de seguros alcanzaban un significado especial porque apenas se necesitaba invertir capital y rápidamente comenzaban a recibir ingresos.

---

<sup>98</sup> Jiménez Guerrero (1998), p. 66.

<sup>99</sup> Las sociedades recogían en sus estatutos los intereses al capital desembolsado. *La Alianza*, en el art.24 exigía el desembolso de un 5% del valor de las acciones y en el art.27 se fijaba un 6% de interés para el capital que hubiesen entregado a cuenta de sus acciones.

## 9. EL VERDADERO VALOR QUE TUVIERON LAS SOCIEDADES FUERON LAS PERSONAS

El volumen de capital no parecía lo más importante para las sociedades de seguros por acciones. Su verdadero activo estuvo en las personas que constituían el grupo fundador o formaban parte de sus juntas de gobierno. Ésta era la auténtica inversión de las sociedades: contar con personas de prestigio que diesen seguridad y confianza a los que se incorporasen como accionistas y sobre todo a los suscriptores de algún seguro.

En las escrituras de fundación de las sociedades de seguros por acciones y en las juntas de gobierno se encuentran aristócratas, políticos, banqueros y propietarios<sup>100</sup>. Revisando los componentes de los órganos de gobierno de las sociedades de seguros por acciones creadas en Madrid en estos años, hemos podido comprobar que el director de *La Amiga de la Juventud*, Nazario Carriquiri, y dos de los miembros de su Junta de Gobierno, Bárcenas y Collado, fueron también miembros de la Junta de Gobierno de *El Áncora*, pero no disponemos de información que confirme que esta sociedad fuese participada por la otra. También fue el caso de Andrés de Arango, Director de *La Aurora*, que fue miembro de la Junta de Gobierno de *La Española*. De esta sociedad, en cuya Junta de Gobierno figuraba Salamanca, fue director Antonio Jordá, que también lo fue de *La Probidad*. Esta sociedad de seguros sí que tuvo profundas vinculaciones institucionales con el *Banco de Fomento* y el *Banco de Ultramar*. Las tres sociedades acabaron por formar en enero de 1848 el *Banco de Fomento y Ultramar*. Antes de constituirse esta nueva sociedad, el *Banco de Ultramar* se había refundido con la sociedad de seguros *La Gran Antilla*, que había impulsado su constitución dos años antes. Entre las relaciones con los bancos también convendría destacar la *Compañía General del Iris*, a través de Joaquín Fagoaga, con el *Banco de San Fernando*, una vez fusionado éste con el de *Isabel II*, además de la aportación directa de fondos de la compañía para la fundación del *Banco de Fomento*.

Podemos decir que, después de la ley de 1848, se aprecia un cambio significativo en los diferentes grupos de personas que estuvieron detrás de las sociedades anónimas de seguros, siendo conscientes de lo que ya advirtió Ángel Bahamonde, que sin el análisis de las fortunas, otro método de aproximación a la participación nobiliaria en actividades empresariales y bursátiles conduce a conclusiones engañosas.<sup>101</sup> A partir de 1848 sí que se aprecia en las sociedades autorizadas por esta restrictiva ley un mayor interés en manifestar que en su dirección se contaba con personas que tenían responsabilidades políticas y con probada capacidad para la gestión

---

<sup>100</sup> Todas las compañías se presentaban en sociedad con personalidades como el Marqués de Casa-Remisa, de Casa-Irujo... Duque de Gor, de Osuna, de Sotomayor... Conde de la Vega del Pozo, de Retamoso, de Sumir... Manuel Gaviria, Juan Manuel Calderón, Miguel de Nájera, Enrique O'Shea, José de Salamanca, José Carratalá, Francisco Acebal; José Manuel Collado; José Final Mercader, Dámaso de Cerrajería, Juan Quintana, Luís María Pastor, Antonio Jordá...

<sup>101</sup> Bahamonde (1986), p. 340.

económica. En *La Aurora de España*, cuando fue autorizada por el Gobierno en 1853 a continuar sus operaciones, más de una tercera parte de los miembros de su Junta de Gobierno tenían título nobiliario. En cambio *La Compañía General Española de Seguros, La Española*, pasó de tener una Junta de Gobierno con el 42 % de sus integrantes con título en el momento de su fundación a apenas un 27% cuando logró la autorización del Gobierno. En esa fecha, 1853, *La Española* insistía en presentar a sus dirigentes haciendo hincapié en su condición de senadores y propietarios<sup>102</sup>. Además, en esta división que parecía la más atractiva para atraer la confianza social, habría que añadir al director de la sociedad Luís M<sup>a</sup> Pastor, del que siempre se hacía constar su doble condición de Diputado a Cortes y propietario, aunque esto último obviase decirlo.

Muy posiblemente interesase sobre todo incidir en la solvencia de los responsables de la sociedad, ya que en aquellos años, al aplicarse la ley de 1848, habían comenzado a hacerse públicas las irregularidades cometidas por algunas sociedades de seguros y había quedado al descubierto su falta de recursos. Empezaba a demostrarse que detrás de las sociedades podían existir personas sin ninguna solvencia y que utilizaban las sociedades sin más fin que el provecho personal. Paradigmático fue el caso de *La Amiga de la Juventud*, liquidada por el Gobierno en 1853, y de la que se comprobó, a la par de la delictiva gestión de sus administradores, la insolvencia de parte de los miembros de su Junta de Gobierno que, junto a otros socios, habían accedido a créditos de la sociedad. Ninguno de ellos, ni siquiera el conde de Cuba, cuyo título había servido para atraer impositores, poseían ningún bien con el que hacer frente a su deuda.

Los créditos personales y la relación de préstamos de los bancos o envío de fondos a éstos, sin la prudencia debida de los directores, estuvieron detrás del fracaso que se puso de manifiesto con la aplicación de la ley de 1848. Como ya hemos señalado, las sociedades de seguros con necesidad de poco capital efectivo para su funcionamiento se convirtieron en un excelente medio de acumulación de capital. Los directores de algunas compañías en una gestión negligente hicieron un uso indebido de sus atribuciones. Concedieron préstamos y adelantos a algunos socios sin exigir más garantía que las acciones que tuviesen de la compañía. Los préstamos a los socios, además de una disminución de rendimientos, dejaban a la sociedad en una posición de debilidad en el caso de tener que contar con todos sus recursos en un momento de crisis. Los préstamos y adelantos constituían así para algunos socios privilegiados una forma más de obtener un beneficio extraordinario a su inversión que se sumaba, como hemos señalado, al interés que recibían todos los accionistas desde el momento en que hacían efectiva una parte de las acciones que adquirían. Esta última práctica se producía también en otros sectores, y en los estatutos *del Iris* podemos encontrar el ejemplo más preciso

---

<sup>102</sup> Su Junta de Gobierno estaba compuesta en un 45% por senadores y en un 55% por personas de las que se destacaba su condición de propietarios.

de cómo se realizaba<sup>103</sup> para las sociedades de seguros. Pero lo auténticamente grave para un desarrollo sólido del sector fueron los préstamos, cuya práctica consolidaba definitivamente un modelo de sociedades por acciones en las que los capitalistas en vez de aportar capital a la empresa lo recibían de ésta. Los socios no tenían interés en poner en circulación más acciones de la compañía que las exigidas, pues no había prácticamente inversión y cuando por alguna razón se necesitaba hacerlo, se llegaba hasta a obligar a los comisionados en provincias o a los empleados a su adquisición, como condición indispensable para poder desempeñar el cargo o trabajar en la compañía. Todo parecía ordenado para que, una vez creada la sociedad, nadie ajeno entrara en ella.

## **10. LA LEY DE 1848 PUSO DE MANIFIESTO LA FRAGILIDAD DE LAS SOCIEDADES DE SEGUROS**

La Ley de 1848 vino a poner orden en las sociedades de seguros por acciones creadas a partir del Código de Comercio, cuya actividad consistía en recoger dinero ofreciendo ilusión a cambio. Las compañías de seguros captaron recursos de forma eficaz a través del modelo organizativo simple y a la vez complejo de la sociedad anónima. Directores, subdirectores, juntas de gobierno y hasta las juntas generales se convertían en el escaparate para una sociedad que miraba con expectación a nobles y a acaudalados hombres de negocios. Las juntas de gobierno, a cuya composición hemos hecho referencia más arriba, eran una mezcla de tradición y futuro, y a ellas podrían acercarse aquellos que admiraban la excelencia de vida de los grupos sociales más distinguidos, si no como accionistas, sí como beneficiarios a través de algunos de los seguros.

El seguro permitía “conservar” el bien material, la posición económica, ofrecía garantía de futuro, y se convirtió en una necesidad creciente en la nueva sociedad española, sensible a las transformaciones que la orientaban a formas de vivir más modernas. Pero además, las actitudes de una elite social y económica tendieron a imitarse. La suscripción de determinados seguros era como incorporarse a la “clase” y con ello poder vanagloriarse en los círculos sociales en los que se movieran. Sólo así se puede explicar el efecto de algunos seguros sobre las familias adineradas de provincias, buscando entrar en el círculo que ofrecía garantizar un futuro desahogado para sus hijos. Tal fue la demanda, que las compañías operaban sin necesidad de comisionados en las provincias y eran los suscriptores los que se buscaban un representante en Madrid para que tratase en su nombre con la compañía.

---

<sup>103</sup> La *Compañía General del Iris* en sus estatutos, editados en 1844, recoge la forma de retribución que fue la usual de las sociedades. Art.38: las acciones disfrutarán de un interés anual del 4% sobre las cantidades entregadas en efectivo. Este interés se pagará de seis en seis meses el 1 de enero y 1 de julio.

Art 39: de los productos líquidos se detraerá el 25 % para los fines señalados en el art. 22 (un 6% para la Junta de Gobierno y un 19 % para la dirección y subdirección). El 75% restante se distribuirá entre los accionistas, ya en los intereses y dividendos que se señalaren, ya en la parte que se deje para el fondo de reserva.

Las personalidades que respaldaban las sociedades de seguros eclipsaban la importancia del capital. El solo nombre, el prestigio, era una falsa garantía propia de otros tiempos. La Ley de 1848 quiso atajar el problema sobre el fundamento de que la sociedad anónima no descansaba sobre la garantía personal de los socios de la compañía, sino sobre el capital que ésta tenía. Garantizar la existencia de ese capital en todo momento fue lo que pretendió la ley y su reglamento. Los beneficiarios de las medidas, además de los accionistas que depositaban sus ahorros de buena fe dejando el control a los gestores, eran también, en el caso de las sociedades de seguros por acciones, los que habían dejado o dejaban periódicamente parte de su capital en la sociedad para prevenir un contratiempo o garantizarse un bienestar económico futuro. Sin capital no se podía responder ni a unos ni a otros.

La Ley obligó a las sociedades anónimas a constituirse con un capital proporcional a los fines que fuesen a desarrollar, y exigía la documentación necesaria para garantizar que, por lo menos, la mitad de su capital social estuviese comprometido en el momento de solicitar su autorización al Gobierno, y el Reglamento delegaba en los Jefes Políticos el control de los accionistas<sup>104</sup>. Pero la nueva legislación no mermó la facilidad que el Código de Comercio, con las sociedades anónimas, había introducido para la movilidad del ahorro y su inversión en forma de acciones. Como hemos visto, el capital desembolsado por la mayoría de las sociedades anónimas de seguros antes de 1848 fue entre el 10 y el 16 % del valor nominal de sus acciones, aunque debido a la falta de control en algún caso no pasó del 2'5%. Pero tras la nueva normativa, cuando las compañías de seguros solicitaron al Gobierno la autorización para seguir operando, éste se encontró con una ausencia generalizada de capital desembolsado. G. Tortella señalaba que la falta de liquidez monetaria y financiera fue la causa que motivó al Gobierno a reducir la proporción de capital desembolsado de las sociedades por acciones. Efectivamente, así ocurrió también con las sociedades de seguros por acciones existentes con anterioridad a la ley. A fin de permitir la continuación de sus operaciones, la entrada en vigor de la ley coincidió con la reforma monetaria de Bertrán de Lis. El Gobierno comenzó a aplicar unos criterios de flexibilidad consistentes en exigir, más que un tanto por ciento de capital desembolsado en relación con el nominal, que tuviese medios para “cubrir todas sus obligaciones con facilidad y desahogo”. Esta política se inició con la autorización de *La Española*, obligando a sus accionistas a que desembolsasen el 4% del valor de sus acciones y se consolidó con la autorización de la *Compañía Catalana General de Seguros*, cuyos accionistas habían desembolsado un 6%, aunque realmente no hicieron efectivas nuevas cantidades, ya que este porcentaje correspondía a la misma cantidad que el 3 % del primitivo capital nominal de la

---

<sup>104</sup> Ley de 18 de enero de 1848 art. 5, 6 y 7; RD de 17 de febrero de 1848 Reglamento para la aplicación de la ley. El artículo 22 precisa esta exigencia a las compañías autorizadas y sanciona con la caducidad de la autorización a las que no entregasen al Jefe Político la lista con los nuevos suscriptores.



sociedad que ya se había desembolsado<sup>105</sup>. La reducción del capital nominal de las sociedades de seguros fue la fórmula empleada por el Gobierno para permitir que al menos algunas de las sociedades que operaban en España pudiesen seguir haciéndolo. Ya hemos señalado cómo *La Española* redujo su capital nominal a la mitad y *La Aurora de España*, se quedó con un capital nominal veinticinco veces menor del que tenía, antes de someterse a las exigencias de la ley de 1848. La disminución del capital nominal permitió en algunas sociedades aumentar el valor de cada acción, como ocurrió con *La Catalana*, de la que hemos generalizado que las sociedades de seguros se autorizaron desde 1851 con sólo el 6% de capital desembolsado. Además, esta operación se hizo posible por el férreo control de la contabilidad de las sociedades. Los resultados de los ejercicios servían para demostrar ante el Gobierno la viabilidad de la sociedad y también para obligar, en caso necesario, a que se incorporasen una buena parte de los beneficios a los fondos de reserva, entendiéndose como cantidad dispuesta para atender los compromisos de la sociedad. De esta forma se obtenía un capital real mayor sin nuevas aportaciones de los accionistas, entre el desembolsado y el fondo de reserva, y que en el caso de *La Catalana* supuso el 11% de su capital nominal.

La reducción de los capitales sociales fue posible al ajustar éstos, al menos sobre el papel, a las actividades que se autorizaba desarrollar a las compañías. Se terminó con la diversificación de negocios, incluso limitando los ramos a los que debía dedicarse la sociedad. Actitud que contrasta con la práctica anterior a 1848, en la que, además de los seguros y la realización de préstamos y descuentos, las sociedades de seguros se dedicaban a un sinnúmero de actividades, siendo el caso más llamativo el de la sociedad madrileña *del Iris*, que explotaba directamente el Portazgo de Vallecas, varias tiendas, un parador, una yesería, una fábrica de platería...

Se declaraba la nulidad de sus actos a los que contratasen negocios en nombre de una compañía no autorizada para ello. Se establecieron plazos y garantías para poder utilizar en préstamos o descuentos los fondos sobrantes de caja. La nueva legislación, además de las sanciones, concretaba la responsabilidad individual de los gestores. La revisión del estado de las sociedades que motivó la ley de 1848 puso de manifiesto, como ya hemos señalado, la existencia de prácticas temerarias, cuando no irregulares, por parte de algunos directivos de las sociedades por acciones de seguros creadas en Madrid al amparo del Código de Comercio de 1829. Los directores fueron en unos casos cuestionados por comisiones de accionistas y en otros llevados a los tribunales y declarados responsables de la quiebra de la compañía por la irregular gestión que desarrollaron de sus fondos<sup>106</sup>. Parecía impensable unos

---

<sup>105</sup> RD de 11 de septiembre 1850 por el que se le autoriza a continuar sus operaciones, exigiéndole entre otras condiciones que los accionistas desembolsasen, en dos plazos, el 4% del valor de las acciones.

<sup>106</sup> Los Directores Carriquiri y Vallecillo, el Subdirector Suazo y el vocal de la Junta de Gobierno Heredia de la sociedad *La Amiga de la Juventud*, favorecieron los préstamos sin aval

años antes que Nazario Carriquiri, Diputado a Cortes igual que Joaquín Fagoaga, que se vio acusado de desfalco en el Banco de San Fernando, acabasen en los tribunales. Ambos constituyeron un modelo del nuevo hombre del siglo XIX, capaz de aprovechar las relaciones personales, las oportunidades que había dado la desamortización, la política y las sociedades anónimas para enriquecerse. Por sus vinculaciones sociales y políticas constituían un tipo de persona de gran utilidad en los órganos de gobierno de las sociedades. Mientras Fagoaga en 1848 dejó los cargos que desempeñaba y renunció al año siguiente como diputado en el Congreso, Nazario Carriquiri continuó con sus actividades económicas, empresariales y políticas. Lo encontramos entre los directores de El Montepío Universal, autorizado en 1856 y cuando se constituyó *La Peninsular*, figuró en su consejo de vigilancia siendo presentado como banquero y exdiputado.<sup>107</sup> Su actividad política tampoco mermó, pues continuó con ella de forma continuada como diputado y senador, a pesar de la convulsión política. En 1880, cuatro años antes de su muerte, fue elegido por última vez diputado al Congreso en las filas del partido conservador.

Los estatutos reformados de las sociedades de seguros que superaron los requisitos de la ley de 1848 nos presentan un modelo de organización de las sociedades más abierto y participativo. Se limitaron las facultades atribuidas a los socios fundadores y se le dio un mayor peso a la junta de accionistas. Ello, unido al interés por exigir la responsabilidad directa de los gestores de sus acciones, impulsaba un nuevo estilo en el desarrollo de las sociedades anónimas.

La ley de 1848 y el RD de 17 de febrero, efectivamente, dificultaron la creación de sociedades anónimas, pero también sirvieron para establecer un mayor control sobre las sociedades. Vera Zamagni, en su tipología de los diferentes papeles económicos del Estado, hace referencia en primer lugar al “Estado mínimo” como el nivel indispensable para que los sistemas capitalistas industriales puedan funcionar, nivel que no es otro que el Estado se encargue de establecer y garantizar las reglas de mercado.<sup>108</sup> La nueva normativa vino a realizar, en exceso, lo que la anterior no pudo hacer y que fundamentalmente consistió en hacer presente realmente al Estado en el sector.

El proceso de autorización de una nueva sociedad requería la aprobación previa de varias instancias antes de que el Gobierno la concediese. El

---

y eso llevó a la quiebra de la sociedad. En la *Compañía General del Iris* también se dieron comportamientos irregulares. Joaquín Fagoaga, director del Banco de San Fernando tras la fusión con el de Isabel II, y Pablo Gasque se vieron implicados en un contrato entre la sociedad y el Banco de San Fernando. Los directores del *Iris*, realizaron actividades de giro y banca sin conocimiento de la Junta de Gobierno y sin autorización del Tribunal de Comercio. Caso diferente fue el de *La Probidad*, pero su director Antonio Jordá se vio obligado a aclarar la gestión en relación a los bancos de Fomento y Ultramar.

<sup>107</sup> Sales de Bohigas (1970), p. 119 y Bahamonde (1981), p. 345.

<sup>108</sup> Vera Zamagni (2002), p. 43.

procedimiento efectivamente permitía, más que en 1829, que la constitución o no de una sociedad anónima pudiese depender en mayor medida de intereses espurios. Puede ser que para las sociedades de nueva creación fuese así en los años que estuvo vigente la ley de 1848, pero en las sociedades por acciones madrileñas que buscaron la autorización, se trasluce una actitud muy rigurosa por parte del Gobierno en la aplicación de los criterios de la nueva normativa. La influencia política había ya estado presente en la constitución y desarrollo de las sociedades que simplemente se acogieron a lo preceptuado en el Código de Comercio. El caso más llamativo fue el de *La Amiga de la Juventud*, el mayor de los desastres de las sociedades de seguros creadas en estos años, dirigida por Nazario Carriquiri, fue recomendada por el Gobierno en RO de 8 de marzo de 1846 y, tras demostrarse su insolvencia, otra Real Orden en 1854 obligaba a formar una comisión liquidadora. Pese a ello nadie asumió responsabilidades, y es que antes y después de la ley de 1848 la relación entre banqueros, financieros, comerciantes y políticos fue un hecho que incidió en todos los aspectos de la sociedad española.

## 11. EN CONCLUSIÓN

Aunque el Código de Comercio de 1829 autorizó la constitución de las sociedades anónimas de seguros, no comenzaron realmente a constituirse como tales hasta la década de los cuarenta. Las denominaciones semejantes de las compañías, la diversidad de fines y hasta la diferencia entre años de constitución y de registro hacen difícil precisar las sociedades que se crearon entre 1829 y 1848. A pesar de ello, en Madrid, lugar en el que se registraron el 65% de las sociedades anónimas de seguros durante este periodo, se puede afirmar que se constituyeron las siguientes: *Compañía General Española de Seguros “La Española”, Compañía General del Iris, Compañía de Seguros Generales La Alianza, La Probidad, La Esperanza, Amiga de la Juventud, Compañía de Seguros Generales El Áncora, La Aurora de España, La Seguridad, El Fénix y Gran Antilla*. Pero de todas estas sociedades tan solo seis se dedicaron exclusivamente al negocio de los seguros.

Las actividades que comenzaron a desarrollar estas compañías aseguradoras que se acomodaron a lo preceptuado por el Código de Comercio fueron aquellas en las que ya existía una tradición. Los seguros marítimos figuraban como ramo específico en el 80% de las compañías que declararon dedicarse únicamente a los seguros. Para los seguros agrícolas se utilizó un esquema de funcionamiento semejante al empleado para el seguro marítimo y las sociedades que los ofrecieron desarrollaron una función difusa entre banco agrícola y compañía de seguros. Los seguros para la sustitución de quintos o para garantizar los bienes dotales, que gozaban de gran interés social, fueron también ofrecidos por las modernas sociedades anónimas. Para ello, tuvieron que pugnar con las sociedades tradicionales y sobre todo con las mutuas, en las que las funciones de asegurador y asegurado no estaban claramente separadas. Más tarde se incorporaron los seguros contra incendios y los seguros sobre la vida, que fue lo auténticamente novedoso. Para ello

necesitaron la elaboración de tablas de las que, con rigor científico y experiencia contrastada, careció el mercado europeo de seguros hasta la mitad de siglo. Algunas sociedades españolas, con datos fragmentados de otros países, hicieron un esfuerzo por construir sus propias tablas, que fueron haciendo cada vez más complejas conforme aumentaba su oferta. En el seguro a prima hicieron coincidir las condiciones de suscripción establecidas para la sustitución de quintos o bienes dotales, sobre los que se tenía gran experiencia, con las de aquellos que solicitaban un seguro para otros fines. El reto que tuvieron por delante las sociedades de seguros más dinámicas consistió en aumentar los fines para los que se podía desear un seguro e ir ajustando las condiciones de suscripción de los mismos. Ello se produjo al tiempo que fue creándose la necesidad del seguro. Éste se ofrecía como el mejor medio para mantener la propiedad y garantizar una estabilidad material futura. Las compañías apelaban a la responsabilidad familiar que afectaba tanto a padres como a hijos, para que se accediese a contratar determinados seguros. El seguro se presentaba como una forma que, además de garantizar el porvenir, servía para manifestar socialmente la sensatez y la solvencia económica de quien lo suscribía. Se pusieron de moda algunos seguros y, por alcanzarlos, se desvivieron familias de provincias con recursos.

Pese a que el capital nominal de las sociedades anónimas de seguros registrado fue mayor que el de otras actividades, su capital desembolsado fue escaso. Estuvo muy lejos de esa tercera parte del capital nominal que desembolsaron el conjunto de las sociedades registradas en Madrid durante el periodo. Sólo hubo una compañía, *La Probidad*, que tenía como objeto social los seguros agrarios y estuvo estrechamente relacionada con bancos e inversiones en el extranjero, desembolsó más del 50% de su capital nominal. En el lado opuesto, *La Amiga de la Juventud*, que se caracterizó por su desastrosa gestión, desembolsó un 2'5% de su capital nominal, aunque declaraba en el Registro el 10%. Pero el escaso desembolso no fue la causa de su fracaso. Otra sociedad, La Española, que fue una de las pocas que superó la ley de 1848, inició sus actividades solamente con un desembolso del 2% de su capital nominal, si bien fue aumentando esta proporción con el desarrollo de su actividad en años sucesivos. No se necesitó invertir gran cantidad de capital para poner en funcionamiento una sociedad anónima o cualquier otro tipo de compañía mercantil dedicada a los seguros. Los socios tendieron a rentabilizar rápidamente su inversión, tanto que además de los dividendos recibían un interés proporcional al capital que habían desembolsado. Algunas sociedades llegaron a gestionar los ingresos de forma tan irresponsable que acabaron ante los tribunales. La verdadera fuerza de las sociedades radicó en las personalidades que se incorporaron a sus juntas de gobierno. Su presencia constituía la garantía de la solvencia de la compañía y estimulaba la confianza de suscriptores de acciones y pólizas. El interés por presentar aristócratas estuvo presente en los órganos de gobierno de las primeras sociedades anónimas que se constituyeron en el sector. Tras las reformas que se produjeron por la aplicación de la ley de 1848 estos cargos fueron desempeñados en mayor proporción por políticos y propietarios. En la segunda mitad del siglo los títulos nobiliarios, sin desaparecer de los consejos

de administración de las sociedades anónimas, los encontramos especialmente vinculados a los consejos de gobierno, dirección o vigilancia de los otros tipos de compañías y asociaciones que siguieron atrayéndose los recursos de una parte de la población que deseaba asegurar bienes dotales o redimir a quien pudiese verse alcanzado por la suerte de quintos. Las sociedades siguieron necesitando personas con renombre social,, político o económico para garantizarlas. Por el contrario, la legislación de 1848 comenzó a establecer un férreo control del Estado sobre sociedades anónimas, que antes no existía. Se hizo hincapié en que el fundamento de la sociedad anónima estaba en el capital y no en las personalidades que participaban en las compañías. Se insistió en la responsabilidad personal de los directores y administradores de las sociedades y se llevó ante los tribunales a algunos, como ocurrió también en otros sectores. Se redujeron los capitales adecuándolos al objeto social de las sociedades, se comprobó que aquél estuviese garantizado, se controlaron los balances y la gestión de los fondos de las sociedades y se veló por una organización interna de las sociedades más abierta y participativa. Se intentó que las sociedades de seguros que se adaptaban a la nueva legislación dejaran de ser un coto cerrado de los promotores, abriéndose a los accionistas. La mayor transparencia era una forma más de velar por la buena marcha de las sociedades. Pero sobre todo, establecieron controles y se esforzaron porque se cumplieran. La normativa de 1848 constituyó un filtro importante que sólo acabó dejando pasar a media docena de todas las sociedades anónimas de seguros creadas. Pero si la ley permitió clarificar el mundo de las sociedades anónimas, garantizando la legalidad y solvencia de las existentes, situó a quienes en el futuro deseasen constituir una nueva sociedad ante la incertidumbre de la autorización gubernamental. A pesar de ello, que constituyó una indudable limitación en la creación de sociedades y abrió las puertas a posibles arbitrariedades, podemos decir que la ley de 18 de enero de 1848 y su reglamento de 17 de febrero del mismo año, puso orden entre las sociedades anónimas que se dedicaron a los seguros. Sirvió para garantizar la gestión e iniciar la construcción de un entramado sólido y responsable, capaz de infundir a la población española la confianza necesaria en las sociedades anónimas dedicadas a la actividad aseguradora. El descontrol de las sociedades era grande y la ley precipitó el fin de aquellas sociedades que en poco tiempo hubieran debido declararse en crisis, provocando un efecto mucho peor y de mayores consecuencias que el generado por la ley.

## **FUENTES IMPRESAS**

*Bases generales de la sociedad denominada La Aurora de España que deben servir para socorros a los labradores y ganaderos, seguros de cosechas y ganados, préstamos sobre cereales, creación de capitales individuales, y demás negociaciones en que se ocupa esta sociedad. 1846, Madrid, imprenta y fundición de D. Eusebio Aguado.*



### CAPÍTULO 3

## LA DIFUSIÓN DEL MODELO DE LLOYD'S EN ESPAÑA: EL LLOYD ANDALUZ

Por Amedeo Lepore<sup>109</sup>  
Università degli Studi di Bari

### 1. INTRODUCCIÓN: CÁDIZ, UNA IMPORTANTE PLAZA ASEGURADORA

El tránsito de la Edad Moderna a la Contemporánea en Cádiz se caracterizó por el fin del imperio colonial español y por la redefinición del rol de la ciudad, que había sido una de las capitales europeas del comercio atlántico<sup>110</sup>. El siglo XVIII representó el momento más importante de la historia de Cádiz y de la evolución de los negocios gaditanos con las colonias, llegando a ser definido como un «auténtico siglo de oro»<sup>111</sup>. La obtención del monopolio del comercio americano y el traslado de la *Casa de la Contratación* a Cádiz fueron la expresión más clara del reconocimiento de

---

<sup>109</sup> El autor agradece a Flavia Pascariello la ayuda en la traducción del artículo del italiano al español.

<sup>110</sup> Cádiz, gracias a su particular condición de ciudad puesta al encrucijada de las rutas comerciales atlánticas, entre oriente y occidente, entre norte y sur del mundo, tomó el rol de unos de lo más importante – quizás el más importante – centro de comercios europeo, había una función económica y después financiera de primer plano durante el dominio colonial español en los territorios americanos. De hecho: «durante el siglo XVIII y primer cuarto del siglo XIX, hasta la Independencia colonial, el comercio con América tiene un nombre propio: *Cádiz*. La ciudad y su bahía, casi dos siglos a la sombra del monopolio sevillano, emergen a un protagonismo universal al convertirse en uno de los grandes centros del comercio mundial de la época y uno de los principales puertos europeos. Durante la centuria alcanzó el más elevado grado de urbanismo y fue ciudad cosmopolita con comerciantes, casas de comercio y corresponsales de las principales plazas europeas a la vez que crisol de la burguesía mercantil española. Pero al mismo tiempo era el primer centro financiero del país, vinculado no sólo a financiar, directamente o por intermediación, el comercio colonial sino ligado a lo que hubieron de ser importantes innovaciones» (Bernal, 1992, p. 294). En otros términos: «Cádiz se erigió en el núcleo mercantil más importante y dinámico del litoral español y en el verdadero nexo de unión entre toda la Europa comercial y marítima de un lado y el vasto continente americano del otro, concentrando y canalizando, como se decía en una memoria comercial francesa de la época, “*tous les échanges qui constituent le grand commerce que ces deux parties du globe font entre elles*”» (García-Baquero González, 1990, pp. 15-16).

<sup>111</sup> García-Baquero González (1972), p. 39.

la posición superior de la ciudad atlántica, que se convirtió en el centro clave de la economía española durante aquel período<sup>112</sup>. Además, durante el propio siglo dieciocho se delinearón las características urbanas, económicas y sociales, gracias a los recursos puestos a disposición por el flujo ininterrumpido de tráfico mercantil con las colonias.

La estructura económica gaditana, basada en los negocios<sup>113</sup> con la total preeminencia de una función puramente intermediaria - a través del negocio a comisión - había afrontado con éxito la prueba de la época “dorada” gracias a una serie de condiciones excepcionalmente favorables<sup>114</sup>. Sin embargo, al iniciarse el nuevo siglo, la mayoría de estas ventajas no habían sido capaces de ejercer una labor propulsora de la economía gaditana, dejando expuestos una serie de desequilibrios internos, ocultos durante mucho tiempo bajo una capa de profundo bienestar que había envuelto la ciudad. Los primeros cuarenta años del siglo XIX – tras una limitada fase de recuperación, dada por el efímero relanzamiento del tráfico atlántico – fueron marcados por un proceso de decadencia, que no sufrió variaciones tampoco por efecto de la breve experiencia del puerto franco. En esos años, Cádiz había perdido progresivamente su carácter cosmopolita y había asumido el papel de una ciudad provinciana: desaparecida la función privilegiada de intermediación entre Europa y América, se mostraba de forma mucho más evidente lo sobredimensionado de la ciudad y de sus actividades económicas. Sin embargo, hacia la mitad del siglo XIX, Cádiz volvió a tener éxito, se reactivaron los canales de la iniciativa económica y empezó también a difundirse la expectativa de un retorno por la puerta grande al comercio intercontinental. En aquel momento, los esfuerzos por la recuperación gaditana se enfrentaron con el punto crítico de la estructura económica de la ciudad - representada por la inexistencia de actividades

---

<sup>112</sup> De hecho: «Durante casi todo el siglo XVIII Cádiz fue el centro oficial del monopolio mercantil de España con sus posesiones americanas. En ese siglo el potencial económico de Cádiz y las posibilidades de rápido ascenso social atrajeron a hombres y mujeres de todos los territorios españoles peninsulares y americanos y del resto de Europa. Panfletos anónimos de la época describen cuán fácil era para un hombre corriente llegar a ser, en un breve espacio de tiempo, hombre rico y poderoso gracias a la actividad mercantil y a la actividad comisionista al servicio de intereses extranjeros» (Fernández Pérez, 1997, p. 29).

<sup>113</sup> Ha sido subrayado que: «Cádiz fue una ciudad peculiar en la España del siglo XVIII. En ella era el comercio, y no la agricultura, la fuente principal de riqueza, y la tolerancia ideológica un factor clave que permitió la atracción y consolidación de una comunidad cosmopolita» (Fernández Pérez, 1997, p. XX).

<sup>114</sup> Estas prerrogativas así peculiares pueden ser así reasumidas: la posición geográfica de la baya, alo centro de las rutas marítimas entre Viejo y Nuevo Mundo; el sistema del monopolio comercial y del así dicho “pacto colonial”; el establecimiento de núcleos de comerciantes extranjeros y el grande aumento de comerciantes locales expertos y calificados; la practica mercantil de ventajosos negocios ilícitos, realizados a través la frade y el contrabando; la existencia de una presión fiscal moderada y de franquicias específicas por extranjeros; la buena actitud de la Corona Española, favorita por las aportes de la ciudad a las finanzas publicas; la dotación de un ensamble de infraestructuras de grande importancia, a empezar del puerto.



primarias, a excepción de la pesca, y actividades secundarias – y se orientaban hacia la diversificación de sectores económicos locales, intentando ofrecer una alternativa al modelo de crecimiento prevalecido hasta aquel momento<sup>115</sup>. Y es particular de aquella fase el inicio de la trayectoria de dos compañías de seguros operantes en Cádiz, vinculadas a la “Lloyds” de Londres.

La difusión de las prácticas de seguros marítimos en Cádiz se remonta a los primeros tiempos de la Edad Moderna, según se constata por medio de documentaciones relativas a barcos del comercio colonial que se pueden encontrar en el *Archivo General de Indias*, pudiéndose fechar a partir de 1588<sup>116</sup>.

Los seguros marítimos, de hecho, han sido creados como una derivación, sobre oposición y sustitución del así dicho “préstamo a la gruesa”<sup>117</sup>.

---

<sup>115</sup> Como ha sido notado por los gaditanos, «el excesivo brillo comercial resultó perjudicial, a la larga, en la medida en que, cegados, no serían capaces de sustituir lo que ellos entendieron como único motor posible de la riqueza cuando, agotada la coyuntura monopolística, tuvieron que enfrentarse con otras alternativas de mayor dificultad y prosaísmo» (Álvarez Santaló y García-Baquero González (1980), vol. VII, p. 336).

<sup>116</sup> A.G.I., *Sección de «Consulados»*, legajos 888, 888bis, 889 e 890 (cfr. Piniella Corbacho, 1995, p. 236). Sin embargo, se tiene que evidenciar que las informaciones disponibles sobre los seguros en los protocolos notariales de los Archivos de Andalucía son muy escasas – a lo contrario de la riqueza de datos relativos a otros aspectos del comercio colonial español, como los cambios marítimos –, a causa de la diferencia entre la práctica mediterránea y la atlántica: esa última no necesitaba de una formalización de las pólizas delante un *escribano público*. De hecho por lo menos desde el siglo fueron los *corredores de oreja* (más tarde, *corredores de lonja*) a tener la función de formalizar las pólizas de seguro para favorecer una negociación más rápida y flexible. Este sistema, tenía la ventaja de costar menos porque no se pagaban los derechos notariales y la única expensa era un *corretaje* del 0,5% que se tenía que devolver al intermediario. En conclusión se puede concordar con lo que ha dicho María Guadalupe Carrasco González, según la cual: «Las dificultades para abordar el tema de los seguros marítimos en Cádiz provienen fundamentalmente de la falta de fuentes directas. No disponemos de registros de pólizas de seguros hasta fechas muy tardías (1768), y referidos únicamente a los barcos del comercio con América. Del resto de las rutas aseguradas en Cádiz, carecemos absolutamente de información, ya que no se han conservado los libros de los corredores de lonja» (Carrasco González, 1999, p. 271).

<sup>117</sup> Cfr. Vigier de Torres (1977), pp. 821-822. El *préstamo marítimo*, arcaico instrumento sobre el cual se basaba la financiación del comercio de la *Carrera de Indias*, era llamado también, *bodmerie*, *cambio marítimo*, *prêt a la grosse* o *préstamo a la gruesa*. Bernal lo describió así: «el maestre de nao, que toma dinero a cambio marítimo sobre el casco y quilla de la nave, o el mercader y pasajero que toman dinero a crédito sobre las mercancías o matalotaje que transportan en las naves que iban a las Indias, para pagarlo una vez llegada la nave a puerto de destino, si ésta no lo conseguía entonces quedaban eximido del pago de la deuda contraída. En consecuencia, habrían asumido los riesgos de la navegación los acreedores que financiaron la expedición y adelantado el dinero para la “habilitación” de la nave y/o para las compras de las mercaderías que iban a ser exportadas» (Bernal, 1996-1997, p. 95). Tras alternas vicisitudes que habían llevado a una reglamentación mas restrictiva – de los seguros y cambios marítimos juntos – con las disposiciones de los años 1587-1588 y al mantenimiento de esta ordenación por todo el siglo XVII, en 1737 habían sido emanadas las *Ordenanzas de Bilbao* y en 1767 se adoptaron nuevas normas que consentían a los comisarios de bordo y a los armadores de

Relativo a este, Antonio-Miguel Bernal, en su monumental obra sobre *La financiación de la Carrera de Indias*, observó que: «Pudiera parecer una paradoja el que, a medida que los intercambios internacionales se hacen más complejos y se modernizan las técnicas mercantiles, se faculte, en cambio, su financiación a través de unos mecanismos e instrumentos que pudieran parecer demasiado tradicionales por poco evolucionados frente a otros medios como las letras de cambio y la compañía por acciones. Pero, como es sabido, el auge del comercio mundial en el siglo XVIII se hizo, en primera instancia, a partir del comercio colonial y, para tal comercio, el préstamo marítimo se manifestó como el más idóneo, tal como lo venía siendo en la Carrera de Indias desde el siglo XVI»<sup>118</sup>.

Durante los siglos XVI y XVII y buena parte del siglo XVIII, los aseguradores habían sido «hombres de negocios y compañías mercantiles que veían en el seguro un negocio más»<sup>119</sup>: la falta de especialización, en este campo, contribuyó a abortar el nacimiento de un real y propio mercado de seguros en los principales centros comerciales de Andalucía.

Sin embargo, dentro del comercio colonial se habían desarrollado modalidades y pautas de seguros de naturaleza más compleja, estrechamente sujetas a las actividades financieras y especulativas, además de con prácticas con singulares características vinculadas a la formalización o a la función propia de las pólizas. Respecto a lo que concierne, en particular, a «los seguros para América» de la plaza de Cádiz, estos no necesitaban - en caso de siniestro - esperar a una sentencia favorable para efectuar el pago, como ocurría en las prácticas de seguros mediterráneas, sino que «se apremia y ejecuta de inmediato a los aseguradores para el desembolso del importe de lo siniestrado»<sup>120</sup>. Además el pago no se concretaba, al contrario que en el comercio europeo, en el acto de estipulación de la póliza, sino – por medio de un *vale* o un pagaré – dentro de una fecha postergada de cuatro o seis meses, o al regreso de la flota<sup>121</sup>.

---

tomar a *cambio* hasta dos terceros del importe de los *aprovechamientos* y *fletes* del barco con la posibilidad de asegurar el mismo barco por todo su valor. Sin embargo en Cádiz la denominación generalizada de *contrato* o *préstamo a la gruesa aventura* fue adoptada mucho más tarde, entre el final del siglo XVIII y el principio del siglo XIX.

<sup>118</sup> Bernal (1992), pp. 332-333.

<sup>119</sup> Carrasco González (1999), p. 272.

<sup>120</sup> Bernal (1992), p. 470.

<sup>121</sup> De hecho: «Esa singularidad estaba acorde con el desarrollo intenso que el crédito había alcanzado en todas las esferas de la actividad del comercio colonial español pero respondía también al interés de quienes invertían sus capitales en la aseguración marítima en poder cobrar los premios en oro y plata, a ser posible en las propias Indias, con lo que se lucrarían del 33% que tenían como diferencial de valor el numerario acuñado en las cecas americanas respecto a su valor de circulación en Castilla. Y además, los aseguradores, podrían obtener el beneficio complementario obtenido del agio que le supusiese la venta del oro y plata recibido por pago de los premios» (Bernal, 1996-1997, p. 100).

Al final: «Desde fecha muy temprana (...), se permiten los seguros sobre los fletes y aprovechamientos; se extenderá también la práctica de asegurar las escrituras o contratos del dinero de préstamos marítimos, tanto por quienes lo reciben como por quienes lo prestan. Se amplía la relación entre seguros y mercado financiero al aceptarse que las escrituras de préstamos marítimos se aseguren y que de una y otra – escritura y póliza – se pueda hacer cesión en cuanto instrumento de pago o garantía de crédito; en el caso de mercaderías, serán las facturas de dichas mercaderías las que se hipotecan al pago de una letra de cambio quedando el seguro de las mismas como garantía o fianza, o al revés, se aseguran primero las mercaderías y luego, bajo la garantía del seguro, se solicita dinero a crédito por préstamo marítimo. Finalmente, se abre camino el reaseguro, sobre todo a partir de que se acentúa la transición de las compañías comanditarias de seguros a otras por acciones, ya en el siglo XVIII. En fin, una actividad aseguradora que iba más allá de una función simple e inicial para quedar en el complejo mundo del crédito y actividad financiera propias del comercio colonial español»<sup>122</sup>.

Cádiz, entonces, y durante la mayor parte del siglo dieciocho, se afirmó como lugar preferido para el ejercicio del préstamo y del intercambio marítimo en el escenario internacional<sup>123</sup>. Sin embargo, fue a partir de la última fase de la centuria que los comerciantes orientaron su atención a las posibilidades de inversión en seguros marítimos, a causa de la fuerte disminución del uso del *préstamo*<sup>124</sup>. De hecho, un aspecto muy importante

---

<sup>122</sup> Bernal (1996-1997), pp. 100-101. Además tiene que ser señalado que Cádiz era caracterizada por una actividad crediticia basada sobre «los préstamos y cambios marítimos», «a ellos se adecuaban las normativas y funcionalidades de los seguros marítimos, de ahí el control y registro que finalmente terminaría teniendo el Consulado sobre los seguros, a semejanza del que llevaba sobre los préstamos a riesgos» (Bernal, 1992, p. 470).

<sup>123</sup> En relación a este contexto, se ha observado además que: «En la plaza de Cádiz, sin duda la más importante de Europa en la negociación de préstamos a la gruesa aventura, el viejo sistema tradicional pudo incardinarse sin dificultades en la dinámica del moderno capitalismo: en torno a él se siguieron movilizand los capitales internacionales implicados en la Carrera y los extranjeros mantuvieron su preeminencia como proveedores de manufacturas; se articularon las operaciones de giro, banca, descuento y seguros en la plaza gaditana que explican su modernidad de mediados del siglo XIX y, por último, y como siempre, desde el Descubrimiento en 1492, a través de los préstamos marítimos, en cuanto operaciones de cambios mantenidas hasta el último momento, se adecuaron los ritmos de exportaciones manufactureras de Europa y de las remesas metálicas de América, y con ellas las disponibilidades de la oferta y circulación monetarias mundiales. Perdidas las colonias, Andalucía – Sevilla/Cádiz – cedería el puesto privilegiado que durante más de trescientos años tuviera en el desarrollo de la economía occidental europea» (Bernal, 1992, p. 497).

<sup>124</sup> En relación a este contexto, se ha observado además que: «En la plaza de Cádiz, sin duda la más importante de Europa en la negociación de préstamos gruesa aventura, el viejo sistema tradicional pudo incardinarse sin dificultades en la dinámica del moderno capitalismo: en torno a él se siguieron movilizand los capitales internacionales implicados en la Carrera y los extranjeros mantuvieron su preeminencia como proveedores de manufacturas; se articularon las operaciones de giro, banca, descuento y seguros en la

de la subida económica gaditana fue representado por «el auge y desarrollo que los seguros marítimos adquirieron a partir de la segunda mitad del siglo XVIII, convirtiéndose en la otra rama principal de la actividad económica de los capitalistas y comerciantes afincados en Cádiz».<sup>125</sup> mientras que entre el siglo XVI y la primera mitad del siglo XVIII la actividad de seguros había sido en la mayoría de los casos desarrollada por extranjeros – en particular ingleses y franceses –,<sup>126</sup> con la consolidación de las empresas conjuntas también en este sector, la participación de los capitales españoles se volvió mayoritaria<sup>127</sup>. No es un caso excepcional que en el curso del siglo XIX, los “Lloyd’s” se estableciesen en Cadiz, gracias a la gran participación de los inversores locales. De hecho, en relación a un año concreto (1820), ya se empezaba a percibir que: «Muchos comerciantes gaditanos fueron por exigencias de la época, navieros, aseguradores y banqueros al propio tiempo. Esto complicaba mucho su quehacer diario y sus riesgos mercantiles»<sup>128</sup>.

---

plaza gaditana que explican su modernidad de mediados del siglo XIX y, por último, y como siempre, desde el Descubrimiento en 1492, a través de los préstamos marítimos, en cuanto operaciones de cambios mantenidas hasta el último momento, se adecuaron los ritmos de exportaciones manufactureras de Europa y de las remesas metálicas de América, y con ellas las disponibilidades de la oferta y circulación monetarias mundiales. Perdidas las colonias, Andalucía – Sevilla/Cádiz – cedería el puesto privilegiado que durante más de trescientos años tuviera en el desarrollo de la economía occidental europea» (Bernal, 1992, p. 497).

<sup>125</sup> Bernal (1992), p. 469. A este propósito: «De los datos ofrecidos (...) sobre la contratación de seguros marítimos (...), se desprende (...) la importancia del mercado asegurador en la ciudad, no sólo para viajes con América, sino también para los trayectos con la Europa atlántica y mediterránea, así como con el norte de África. Además, no se trata de un mercado restringido al ámbito de intervención de los comerciantes y navieros locales, sino que atrajo también la contratación de otras áreas, especialmente peninsulares y americanas» (Carrasco González, 1999, p. 298).

<sup>126</sup> Efectivamente: «Un hecho probado, es que el negocio asegurador hasta muy avanzado el siglo XVIII estuvo dominado por aseguradores extranjeros. Las razones hay que buscarlas en la propia estructura del comercio. Tanto el tráfico mercantil, como los circuitos comerciales estaban en manos extranjeras, era, por tanto, normal que las mercancías y los buques se asegurasen en origen» (Carrasco González, 1999, p. 273).

<sup>127</sup> Como se ha recordado: «Lo que parece fuera de duda es que, además de los beneficios de la financiación del comercio colonial por préstamos a riesgos marítimos, las economías europeas vinculadas, a través del monopolio, al tráfico indiano, obtuvieron ingresos nada desdeñables, como partidas invisibles en sus balanzas de pago, por la actividad aseguradora de los barcos y mercaderías que hacían la Carrera americana. Un negocio que empezó a movilizar los capitales españoles, con cierta entidad, cuando el tráfico mercantil llega a su cenit en el siglo XVIII (...). Hacia 1770-1775 los españoles habrían entrado de lleno en los seguros marítimos» (Bernal, 1992, p. 471). Esta circunstancia ha sido confirmada por Carrasco González, cuando afirmó que: «por primera vez en la historia moderna de Cádiz la presencia extranjera, en un sector tan relevante económicamente como los seguros, fue totalmente secundaria, ya que las compañías de seguros fueron mayoritariamente españolas» (Carrasco González, 1999, p. 298).

<sup>128</sup> Retegui y Bensusan, (1986), p. 41.

El sistema de funcionamiento de las compañías de seguros, fundadas como “Lloyd’s Underwriter’s Association” en 1688 en Londres – en el café de Tower Street de propiedad de Edward Lloyd – y desarrolladas con la creación de la empresa “Lloyd’s Register of Shipping” en 1760, contemplaba la difusión de las actividades de los *underwriters* en otros países, a través la formación de filiales de la asociación principal, llamadas “co-aseguradoras”, en las distintas plazas comerciales y financieras internacionales. Así se crearon las dos mayores compañías gaditanas de seguros marítimos: el “Lloyd Gaditano” y el “Lloyd Andaluz”, que empezaron a operar desde la mitad del siglo XIX<sup>129</sup>. Como se ha apuntado: «El nombre de Lloyd se hizo famoso en todo el mundo y fue aplicado a numerosas entidades relacionadas con la marina mercante y el seguro marítimo. Así surgieron el *Lloyd de Trieste*, o en España el *Lloyd Vascongado*, el *Lloyd Malagueño*, el *Lloyd Barcelonés*, el *Lloyd Gaditano* y el *Lloyd Español*, entidades inspiradas todas ellas en el modelo británico»<sup>130</sup>.

## 2. LOS PRECEDENTES: LAS SOCIEDADES DE SEGUROS GADITANAS

Antes, en Cádiz habían operado otras sociedades de seguros, con una limitada dotación de capitales. Sin embargo, como ha subrayado María Guadalupe Carrasco González: «no será hasta fines del siglo XVIII, cuando hagan su aparición las sociedades por acciones, que podamos hablar, al menos para Cádiz, de un mercado asegurador semejante, probablemente, al de Rotterdam»<sup>131</sup>. Una primera indicación de una empresa conjunta retrocede a 1688, aunque parezca no demasiado verosímil; mientras un indicio más preciso referente a una sociedad española operante en el área gaditana, la “Compañía Española de Seguros”, es de 1760<sup>132</sup>. Además, por aquellas mismas fechas, se han podido identificar otras cinco compañías de seguros: “Purísima Concepción”, con 22 inversores y 500.000 pesos de capital; “Glorioso Patriarca San José”, con 16 socios y 450.000 pesos de capital; “Nuestra Señora de las Mercedes”, con 34 inversores y 400.000 pesos de capital; “Jesús, María y José”, con 37 socios y 500.000 pesos de

<sup>129</sup> Ramos Santana ha evidenciado que las compañías “Lloyd Andaluz” y “Lloyd Gaditano” eran «delegaciones de la casa “Lloyd”» de Londres (Ramos Santana, 1992, p. 22).

<sup>130</sup> García Montoro (1990), vol. IV, p. 19. En particular por lo que concierne el “Lloyd Malagueño”: «Se trata (...) de una “reunión” o “convenio” de aseguradores particulares por el cual los suscritores (...), se comprometen a tomar riesgos marítimos bajo la denominación citada en la proporción que fija el acuerdo. Por ello no se establece capital ni número-valor de las acciones, sino solamente el porcentaje correspondiente a cada uno de los firmantes del convenio» (García Montoro, 1989, p. 264).

<sup>131</sup> Carrasco González, (1999), pp. 272-273.

<sup>132</sup> Como ha sido notificado: «Las primeras compañías gaditanas documentadas datan de los años sesenta del siglo XVIII. En efecto, al abrigo de experiencias similares en Holanda y en Francia, por estos años comenzaron a constituirse compañías de seguros en Cádiz» (Carrasco González, 1999, p. 275).

capital; “J.M.J.”, con 35 inversores y 50.000 pesos de capital. De todas formas, un cuadro más completo de las *Compañías de Seguros por Acciones*, operativas en Cádiz hacia finales del siglo XVIII, ha sido confeccionado por Antonio-Miguel Bernal, que ha señalado que «el número de compañías de seguros no cesaría de incrementarse hasta la quiebra de fines de siglo», indicando la existencia de 54 compañías en 1793, 75 en 1795, 87 en 1800 y sólo 22 en 1805<sup>133</sup>. Para la primera mitad del siglo XIX, entre todas, ha sido detectada la presencia de la “Compañía de Seguros María Santísima de los Dolores”, fundada en 1783, con 450.000 pesos de capital dividido en 45 acciones, y la “Compañía de Seguros Nuestra Señora de la Salud”, fundada en 1785, con 400.000 pesos de capital<sup>134</sup>. De hecho, también a través las pólizas de seguros marítimos y otros documentos del fondo de *Seguros* contenidos en el archivo histórico de la empresa comercial gaditana “Francisco González de la Sierra y Compañía”, surgen los indicios que nos hablan de la multitud de compañías operativas en el área gaditana entre 1840 y 1870, en estrecha relación con empresas comerciales locales: “Compañía General Española de Seguros”, “Veritas Gaditano”, “Seguros Marítimos”, “Lloyd Gaditano”, “Lloyd Cántabro”, “Lloyd Andaluz”, etc.<sup>135</sup> Entre los documentos de estas empresas los más importantes eran los relativos a la compañía de seguros por «riesgos marítimos», “Veritas Gaditano”, y a la compañía por «seguros marítimos», “Lloyd Andaluz”. La relación entre las empresas comerciales y estas compañías de seguros marítimos era un hecho muy importante, que demostraba cómo, en el curso

---

<sup>133</sup> Bernal (1992), p. 474. En una página precedente (p. 471), Bernal ha creado, a través la documentación del fondo de *Consulados del Archivo General de Indias*, una tabla de las 20 principales compañías de seguros por acciones operativas en Cádiz en aquellos años, destacando el número de socios y el monto del capital que variaba de un mínimo de 200.000 a un máximo de 1.000.000 pesos. Según María Guadalupe Carrasco González: «Entre 1791 y 1797 se constituyeron 75 compañías cuyos capitales acumulados ascendían a 25.340.000 pesos (128qs.). El fondo de estas compañías oscilaba entre los 70.000 pesos de la Sociedad *Fontanés y Cía.*, y los 520.000 de la sociedad dirigida por Juan Bonneval y fundada en 1792. Sin embargo, lo más frecuente es encontrar capitales entre los 350.000 pesos y los 500.000 pesos. Se trata, en general, de compañías que, siendo personalistas por su concepción de la asociación, tienen su capital dividido en acciones, consiguiendo los partícipes, de hecho, tener su responsabilidad limitada al monto de la inversión. De esta forma logran incorporar un número mayor de socios que las colectivas y comanditarias. Estas sociedades compartieron el mercado asegurador con compañías colectivas que tradicionalmente venían manteniendo una actividad mixta: el comercio en general, actividades financieras y la contratación de seguros» (Carrasco González, 1999, p. 275). En la página siguiente (p. 276), María Guadalupe Carrasco González ha producido, sobre la base de los datos del *Almanak mercantil o Guía de comerciantes*, una tabella con el número de las compañías de seguros que operaban en Cádiz entre 1793 y 1807.

<sup>134</sup> Cfr. Picardo y Gómez (1951), p. 16.

<sup>135</sup> A.H.G.S., *Sección de «Seguros», Serie de «Seguros nacionales», carpetas C-1.1, C-1.2, Documentos 1846-1870*. Los documentos contenidos en la *Sección de Seguros del Archivo Histórico González de la Sierra*, guardado en el *Archivo Histórico Provincial de Cádiz* (A.H.P.C.), son una fuente importante para encontrar informaciones sobre la creación de las sociedades y sobre el desarrollo de las actividades vinculadas a los “Lloyd’s” de Londres en la área gaditana.

de aquel período, la conjunción entre ambas volvió a ser favorable y cómo la expansión mercantil y la diversificación de las actividades económicas de Cádiz habían llegado a un nivel superior. En ambas susodichas sociedades de seguros, se registraba la participación de muchos operadores, entre ellos los mejores de la plaza gaditana. Un dato característico de cada póliza era representado por el hecho de que cada uno de los suscritos respondía solo por sí mismo, «sin mancomunidad alguna y con arreglo al tanto por ciento que cada uno representa»<sup>136</sup>.

En la compañía “Veritas Gaditano”, con una porcentaje de participación del 4% igual para todos, se encontraban entre los socios, los nombres de: “Abarzuza hermanos”, Agustín Blázquez, José de la Viesca y Sierra, Andrés de Monasterio, Antonio y Luis Sicre, Antonio Revello, Benito Picardo, Francisco González de la Sierra, Francisco Lladro, “Gastón hermanos”, “J. D. Lasanta é hijo”, “J. P. Gómez Hemas y Cía.”, José Matía, José S. Mendaro, Juan de Silonis, Juan Valverde, Juan Ruiz de Somavia, Luciano Alcón, Manuel Domecq, Manuel Ruiz Tagle, Miguel Guilloto, Pedro Nolasco de Soto, “Retortillo hermanos”, Saturnino de Noriega y Juan de Lavallo, que tenía la función de representar al resto<sup>137</sup>.

### 3. EL LLOYD ANDALUZ

En la compañía “Lloyd Andaluz”, con cuotas de participación diversificadas, podemos hallar los nombres de: José J. Agacio, José de Aramburu, “Viuda de Ariza Gallardo y Cía.”, José Bensusan, Agustín Blázquez, Juan Guillermo Burdon, J. M. Bustamante, Teodoro Cadilla, Ignacio y Vicente Cagigas, Cerero Cesáreo, “Hijos de Antonio Coma”, “F. G. Cosens y Cía.”, “Cramp Suter y Cía.”, Joaquín del Cuvillo, Manuel Domecq, Federico Fedriani, “Ignacio Fernández de Castro y Cía.”, “Viuda é hijos de A. Gargollo”, “Gastón hermanos”, “Viuda de X. Harmony y Cía.”, Juan Pablo Lasanta, “J. D. Lasanta é hijo”, “M. Lassaletta y Cía.”, “Antonio López y Cía.”, Julián López, José Matía, Andrés de Monasterio, Antonio de Mora, José Morales y Borrero, Francisco Oneto y Rivero, Julián Pemartin, Benito Picardo, Juan Picardo, Manuel Ramos, Fausto Sánchez de Lamadrid, Miguel Sánchez de Lamadrid, Miguel y Fausto Sánchez de Lamadrid, José San Román, Antonio y Luís Sicre, Francisco González de la Sierra, Gabriel de Soto, Pedro Nolasco de Soto, Luís Terry Murphy, Luís Terry Villa, “Luís Terry Villa é hijo”,

---

<sup>136</sup> A.H.G.S., *Sección de «Seguros», Serie de «Seguros nacionales», carpeta C-1.1, Veritas Gaditano, póliza sobre seguro marítimo de mercancías*, Cádiz, en 27 de junio de 1864; A.H.G.S., *Sección de «Seguros», Serie de «Seguros nacionales», carpeta C-1.2, Lloyd Andaluz, pólizas sobre mercancías*, Cádiz, en 6 de agosto de 1868 y en 24 de febrero de 1870. Se trataba de una fórmula de uso común como ha sido demostrado por el utilizo que había también en otros casos, como lo de “Lloyd Malagueño” (García Montoro, 1990, p. 20).

<sup>137</sup> A.H.G.S., *Sección de «Seguros», Serie de «Seguros nacionales», carpeta C-1.1, Veritas Gaditano, póliza sobre seguro marítimo de mercancías*, Cádiz, 27 giugno 1864.

“Toro Párraga y Martínez”, “Trava Martínez Fernández y Cía.”, José M. Uceda, Juan Valverde, Manuel Villaverde<sup>138</sup>.

Como se ve, estas dos iniciativas habían atraído a un número considerable de personas y empresas de Cádiz, que ya estaban presentes, en otros casos, en compañías parecidas o ejercían una actividad comercial o, incluso, llevaban a cabo importantes funciones de intermediación y de transporte marítimo<sup>139</sup>. Esta movilización de energías locales era un síntoma evidente de una realidad dinámica que había logrado iniciar lo que pudo haber sido una larga fase de crecimiento, destinada, desafortunadamente a pararse bruscamente entre finales de los años sesenta y comienzos de la primera década del siglo XX.

---

<sup>138</sup> A.H.G.S., Sección de «Seguros», Serie de «Seguros nacionales», carpeta C-1.2, *Lloyd Andaluz, pólizas sobre mercancías*, Cádiz, en 6 de agosto de 1868 y en 24 de febrero de 1870. Las cuotas de participación a la compañía habían sido divididas así, en la fecha de la primera póliza: el 4% a Luís Terry Murphy; el 3% a Benito Picardo y Manuel Ramos; el 2% a cada uno de los 45 miembros (José J. Agacio, José de Aramburu, “Viuda de Ariza Gallardo y Cía.”, José Bensusan, Agustín Blázquez, Juan Guillermo Burdon, J. M. Bustamante, Teodoro Cadilla, Ignacio e Vicente Cagigas, Cerero Cesáreo, “Hijos de Antonio Coma”, “F. G. Cosens y Cía.”, “Cramp Suter y Cía.”, Joaquín del Cuvillo, Manuel Domecq, Federico Fedriani, “Ignacio Fernández de Castro y Cía.”, “Viuda é hijos de A. Gargollo”, “Gastón hermanos”, “Viuda de X. Harmony y Cía.”, Juan Pablo Lasanta, “J. D. Lasanta é hijo”, “M. Lassaletta y Cía.”, “Antonio López y Cía.”, José Matía, Andrés de Monasterio, Antonio de Mora, José Morales y Borrero, Francisco Oneto y Rivero, Julián Pemartin, Juan Picardo, Fausto Sánchez de Lamadrid, Miguel Sánchez de Lamadrid, Miguel e Fausto Sánchez de Lamadrid, José San Román, Antonio e Luís Sicre, Francisco González de la Sierra, Gabriel de Soto, Pedro Nolasco de Soto, Luís Terry Villa, “Luís Terry Villa é hijo”, “Toro Párraga y Martínez”, “Trava Martínez Fernández y Cía.”, Juan Valverde, Manuel Villaverde). Mientras, en 24 de febrero de 1870, había sido registrada la siguiente situación: Julián López e José M. Uceda habían entrado con cuotas iguales al 2%; José J. Agacio había subido al 4%; Luís Terry Murphy había mantenido el 4%; Benito Picardo e Manuel Ramos quedaron al 3%; Cerero Cesáreo, “Gastón hermanos” e José San Román no figuraban más como miembros de la compañía; Los otros habían guardado un 2% cada uno. Como ha sido observado en relación a las sociedades de seguro operativas en la plaza de Cádiz: «Aunque (...) el número de accionistas pudiera parecer muy elevado, hay que hacer constar que algunos de los socios se repiten en diversas compañías» (A. M. Bernal, 1992, p. 472).

<sup>139</sup> En el sector del transporte marítimo se encontraban, con roles determinados, unos miembros del “Veritas Gaditano” y del “Lloyd Andaluz”. De hecho: Julián López era uno de los fundadores de la *Sociedad Comanditaria* “Mariana Leford” (1845) – la única a no interesarse de comunicaciones marítimas –; Ignacio Fernández de Castro e José Matía eran propietarios de una pequeña flota de barcos mercantiles; los apellidos de otros comerciantes, como Oneto, Lasanta, Lavalle, Mendaro, Sicre, Abarzuza, Blázquez y de la Viesca, figuraban entre los socios de la “Compañía Española de Navegación” (1861); Antonio López había fundado la sociedad “Antonio López y Cía.” (1857), destinada a devenir la compañía de navegación más importante de España y asumir la denominación de “Compañía Trasatlántica”; entre los consignatarios gaditanos aparecían José Morales y Borrero y los hermanos Alcón, que disponían también de barcos propios. Unas de estas compañías de transporte han sido puestas en examen y trabajos específicos (M.<sup>a</sup> del Carmen Cózar Navarro (1997), *Ignacio Fernández de Castro y Cía. Una empresa naviera gaditana*, Cádiz, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz; Torrejón Chaves (1994); Ramos Santana (1992); Cruz Beltrán (1985).



La *Asociación de Aseguradores Particulares*, llamada “Lloyd Andaluz”, había sido fundada el día primero de Julio de 1864 en Cádiz, con el objetivo de asegurar «salvo determinadas excepciones, toda clase de riesgos marítimos»<sup>140</sup>. Los representantes (*abridores*) de la compañía eran los señores Luis Terry Villa e hijo, mientras el capital de la misma – el «fondo permanente de reserva» – había sido fijado en 2.000.000 de *reales*<sup>141</sup>. Una carta de la *Asociación* describe cómo sus condiciones eran particularmente favorables para los asegurados, subrayando que «las averías que llegan a los tipos determinados en sus pólizas, se abonan *sin deducción alguna por la franquicia*» y, además, que el seguro «paga al contado el importe de los siniestros»<sup>142</sup>.

Una memoria general de las actividades de la compañía, desde su creación hasta el 31 de Diciembre de 1869, exponía detalladamente las operaciones que habían llevado a cubrir 191 siniestros, pagando en total la suma de 5.437.510 *reales de vellón* y 76 *céntimos* a los distintos asegurados<sup>143</sup>.

Cuadro 3.1. Estado de los pagos efectuados por el “Lloyd Andaluz” por siniestros, de 1º de Julio de 1864 a 31 de Diciembre de 1869 (en reales de vellón)		
Años	Numero de siniestros	Importo total pagado por los siniestros
1864	2	14.210 <i>reales de vellón</i> y 40 <i>céntimos</i>
1865	19	195.751 <i>reales de vellón</i> y 74 <i>céntimos</i>
1866	36	1.046.160 <i>reales de vellón</i> y 45 <i>céntimos</i>
1867	33	935.109 <i>reales de vellón</i> y 2 <i>céntimos</i>
1868	47	1.698.786 <i>reales de vellón</i> y 96 <i>céntimos</i>
1869	54	1.547.492 <i>reales de vellón</i> y 19 <i>céntimos</i>
1864-1869	191	5.437.510 <i>reales de vellón</i> y 76 <i>céntimos</i>

**Fuente:**

Elaboración propia basada en los datos contenidos en A.H.G.S., *Sección de «Seguros»*, *Serie de «Seguros nacionales»*, carpeta C-1.2, *Lloyd Andaluz, Circulares*, Cádiz, en 31 de Diciembre de 1869.

<sup>140</sup> A.H.G.S., *Sección de «Seguros»*, *Serie de «Seguros nacionales»*, carpeta C-1.2, *Lloyd Andaluz, Circulares*, Cádiz, en 31 de diciembre de 1869.

<sup>141</sup> A.H.G.S., *Sección de «Seguros»*, *Serie de «Seguros nacionales»*, carpeta C-1.2, *Lloyd Andaluz, Circulares*, Cádiz, en 31 de diciembre de 1869.

<sup>142</sup> *Ibidem*. Las averías se dividían en *gruesas* (o *comunes*) y *simples*, según la gravedad o la particularidad de los daños hechos al asegurado. La *avería gruesa*, como ha escrito Bernal, «se tipificaba como un riesgo propio de la mar» y era valorada así: «Valorados los daños causados en las mercaderías deterioradas, o perdidas, su importe se rateaba entre el capital total de la expedición» (Bernal, 1992, p. 465).

<sup>143</sup> En la tabla del “Lloyd Andaluz”, que ha sido simplificada y elaborada su escala anual, venían indicados los números de los siniestros, de las pólizas, las fechas y los pagos (mes tras mes) el importe relativo a cada siniestro y el total anual.

La directa participación de un empresario mercantil como Francisco González de la Sierra – protagonista absoluto, durante los treinta años que van de 1840 hasta 1870, de las vicisitudes de la empresa comercial gaditana que había tomado su nombre –<sup>144</sup> en la compañía de seguros “Lloyd Andaluz” era un hecho significativo que se puede apreciar en los libros contables y, en particular, en el presupuesto del 1867 del *Almacén de la Sierra*, en el que se aprecia un dividendo equivalente a 15.000 *reales de vellón*<sup>145</sup>. Sin embargo, es en una carta, enviada el 31 de Diciembre de 1867, donde se precisada la posición del comerciante gaditano respecto a la *compañía de seguros marítimos*. Luis Terry Villa e hijo, adjuntando a la nota el estado de las operaciones de aquel semestre, apenas terminado, «el balance de situación del Lloyd en esta fecha», le informaban de la necesidad de abrir una cuenta específica para el fondo de reserva, al que aquel había tenido que contribuir con un 2%, o sea, con 40.000 *reales de vellón*; a esta suma, se sumaban 15.448 *reales de vellón* y 50 *céntimos*, «que resultan de saldo a su favor en su cuenta particular», por obtener el total «a que asciende su participación en el Lloyd», igual a 55.448 *reales de vellón* y 50 *céntimos*<sup>146</sup>.

Las pólizas disponibles, que se referían a mercancías aseguradas para el trayecto desde Cádiz hasta La Habana y viceversa, preveían premios que variaban entre el 1% y el 1,5% y un derecho «al corretaje», por la eventual obra de intermediación, igual al uno por mil del importe asegurado, que podía hacerse efectivo en el plazo de tres meses; además, cada asegurador que formaba parte de la compañía en calidad de «socio», se obligaba a responder del «fiel cumplimiento de lo pactado» sólo con la cuota suscrita individualmente<sup>147</sup>.

Los contratos de seguros de la *Asociación de Aseguradores Particulares* “Lloyd Andaluz” eran muy complejos y contemplaban las siguientes condiciones generales:

- La compañía asumía como norma según el artículo 861 del Código de Comercio, «todos los riesgos, pérdidas y daños» que podían causarse a las mercancías aseguradas; además el seguro duraba desde el momento en que las mercancías salían del puerto de embarque, hasta la llegada a la dársena del lugar de destino.

---

<sup>144</sup> Lepore (2000).

<sup>145</sup> A.H.G.S., *Sección de «Contabilidad oficial de la empresa», Serie de «Libros Diarios», libro 2.2.183.*

<sup>146</sup> A.H.G.S., *Sección de «Seguros», Serie de «Seguros nacionales», carpeta C-1.2, Lloyd Andaluz, Circulares, Cádiz, ed 31 de diciembre de 1867.*

<sup>147</sup> A.H.G.S., *Sección de «Seguros», Serie de «Seguros nacionales», carpeta C-1.2, Lloyd Andaluz, pólizas sobre mercancías, Cádiz, en 6 de agosto de 1868 y en 24 de febrero de 1870.*

- La compañía no asumía la responsabilidad por los casos «de presa, secuestro, comiso, ni perjuicios», vinculados a actividades ilícitas como el contrabando; y tampoco se hacía cargo «de averías ni pérdidas», que dependiesen de causas naturales o de defectos de los bienes transportados; y tampoco en el caso de líquidos, cristales, y sal, se empeñaba en hacer frente a las mermas, los derrames y las roturas de las mercancías; además no eran considerados a cargo de la compañía los riesgos de incendio o de explosión de los barcos.
- Para liquidar las «averías particulares» que hubieran afectado a las mercancías aseguradas, por la falta de un acuerdo entre las partes, se tenía que hacer un acta pública por la venta de los bienes, sobre cuyo desembolso se calcularía la diferencia que se devolvería al asegurado; en el caso de géneros de monopolio, por el contrario, se necesitaba una evaluación por parte de peritos.
- La liquidación de «averías, daños y perjuicios» a cargo de la compañía tenía que ser efectuada en el puerto de Cádiz, sin alguna deducción por franquicia, siempre que las averías fuesen mayor del 3% del capital asegurado; además las «averías particulares», que eran aquellas, de carácter excepcional, debidas a razones de fuerza mayor, gravaban sobre la compañía, siempre que superasen el 3%.
- Las averías se tenían que liquidar separadamente, distinguiendo las *averías gruesas* de las *averías simples*; además la responsabilidad de la compañía se limitaba a la cantidad indicada en la póliza sin posibilidades de restituir «la acción de avería y el abandono por siniestros ocurridos», también en los casos de eventos calamitosos. Además, en el caso de un barco llegado a su destino y que era puesto en cuarentena por la autoridad sanitaria, se consideraba que había dejado de existir la carga como una responsabilidad de la compañía, a menos que se efectuase un nuevo contrato.
- Las indemnizaciones previstas por la póliza tenían que ser devueltas al asegurado tras los treinta días posteriores a la presentación de los documentos justificativos; en el caso de noticias de pérdida total de la mercancía, sin posibilidad de acreditar en un breve plazo de tiempo los documentos relativos a la operación, se procedería – el trigésimo día después del aviso – al pago de la indemnización, con la obligación por parte del asegurado de presentar dentro de seis meses los documentos necesarios para comprobar la pérdida, so pena de la restitución de la suma con los intereses del 6%.
- Frente a una diversidad de evaluación entre el asegurado y los aseguradores, se habría recurrido a una evaluación arbitral; finalmente, se consideraba válida la póliza con el reconocimiento de la buena fe,

también en ausencia de unas formalidades previstas por el artículo 841 del Código de Comercio<sup>148</sup>.

Como se puede ver, las condiciones contractuales todavía contenían la forma típica de la utilizada en el comercio colonial español que, al contrario de las pólizas del resto de países europeos, preveía el pago inmediato del importe relativo al siniestro, sin esperar la celebración de algún juicio. Esta actividad de seguros, además, al tener modalidades de desarrollo complejas y absorber una discreta cuota del capital de Francisco González de la Sierra – superior a la cuarta parte del total con el que participaba en el «fondo común» del *Almacén de la Sierra* –, representó un sector importante de compromiso y diversificación de las iniciativas económicas tanto para la empresa de Cádiz y para su representante más destacado. Se trataba, entonces, de una elección natural, vinculada directamente a la expansión de los tráficos mercantiles y, sobre todo, al lanzamiento de una actividad de gestión de los transportes marítimos por parte de la empresa comercial gaditana<sup>149</sup>. Sin embargo, la aventura de los seguros fue una oportunidad que fue explotada sólo por unos pocos años, de 1864 a 1870, a causa del fallecimiento de Francisco González de la Sierra y de la disolución de la *compañía* que llevaba su nombre: después, las nuevas sociedades y los sucesores del comerciante no fueron capaces de recoger la herencia y prefirieron una actividad mercantil más tradicional, muy estrecha en los objetivos y en su impacto<sup>150</sup>.

---

<sup>148</sup> *Ibidem*. La lista de eventos calamitosos contenido en las pólizas era muy largo. De hecho el seguro cobraba «por varamiento del buque ó empeño con rotura ó sin ella, por tempestad, naufragio, abordaje casual, cambio forzado de ruta ó viaje; por echaron, fuego, apresamiento, saqueo, declaración de guerra, embargo de orden de gobierno, retención por orden de potencia extraña, represalias y generalmente por todos los accidentes y riesgos de mar, incluso el conocido con el nombre de baratería de patrón». En el caso de hostilidades y conflictos belicos el asegurado tendía que pagar una suma extra, como decía el artículo 879 del Código de Comercio.

<sup>149</sup> La empresa “Francisco González de la Sierra y Compañía”, a la mitad del siglo XIX empezó una importante diversificación de sus actividades, enfocando sobre una iniciativa de gestión directa de los servicios marítimos – ambos por la mercancías que por las personas – a través la fundación de una pequeña flota de vapor que representaba una novedad por el puerto gaditano, en el cual había casi solo veleros. Como recuerda Ramos Santana, en 1859, sobre 711 barcos matriculados en Cádiz, 448 «eran para el tráfico de la bahía» y solo 263 eran utilizados por actividades comerciales y la pesca: de «solamente 9 eran de vapor» (Ramos Santana, 1992, p. 18). De los 263 barcos que no se limitaban a hacer servicios de soporte a barcos atracados en la baya gaditana 86 eran pesqueros, 93 eran de cabotaje 35 eran utilizados por el comercio en los mares europeos y 44 «para la carrera de América» e 5 «para la carrera de Asia y Oceanía».

<sup>150</sup> La empresa “Francisco González de la Sierra y Compañía”, además había perdido la ocasión de la navegación de vapor: de hecho tras haber sido pionero en el puerto de Cádiz, la empresa comercial acabó el ejercicio de transporte marítimo propio en el momento en el cual se regulaban los enlaces con el Norte de España y con los principales puertos extranjeros.

#### 4. EL LLOYD GADITANO

La otra sociedad gaditana que tenía como origen una compañía de seguros londinense, el “Lloyd Gaditano”, había sido fundada en Cádiz- con el propósito de «asegurar contra los riesgos marítimos» – el 5 de Abril de 1850, con una duración decenal y un capital de 30.000.000 de *reales de vellón*, dividido en 1.500 acciones, cada una de 20.000 *reales de vellón* <sup>151</sup>. Los nombres de los socios fundadores correspondían a muchos de los miembros de las más importantes compañías comerciales y de navegación gaditanas, resultando el capital social dividido de esta forma: Juan González de Peredo e Ignacio Fernández de Castro, 75 acciones cada uno (iguales a 1.500.000 *reales de vellón* por cabeza); Lorenzo Nicolás Mendaro, 60 acciones (equivalentes a 1.200.000 *reales de vellón*); Andrés Anglada, José Matía, Federico Rudolph y Agustín Rodríguez, 45 acciones cada uno (sumando 900.000 *reales de vellón* por cabeza); Manuel Fernández de Castro, José María Boom, Gabriel Quintín Montañez, Luis Crosa, Antonio Coma, Ramón García Gastón *hijo*, Antonio Ariza, Antonio Gargollo, Ricardo Lacassaigne, Antonio María Goula, Juan Quintín de Rábago, Miguel Martínez de Pinillos, Francisco Menéndez, José Nicolás de Oviedo, Ignacio y Vicente Cagigas, Retortillo *hermanos*, Manuel Ruiz Tagle, Ángel María de Castrisones, José San Román, José Victor Mora, Eduardo Gourié, José García Gastón, Antonio Matalobos, Pedro Nolasco de Soto, Antonio de Mora, Isidoro Ochoa, Francisco López Domínguez, Rafel Flores (*y Cía.*), Antonio Sicre, Luis Sicre y Juan Bautista Zamit, 30 acciones cada uno (600.000 *reales de vellón* por cabeza); Ambrosio de Villa, 20 acciones (400.000 *reales de vellón*); Ángel Martínez Hortal, 16 acciones (totalizando 320.000 *reales de vellón*); Joaquín Permanyer, Manuel García, Joaquín de Vicente Portela y Sebastián Guernica (*de Jerez*), 15 acciones cada uno (300.000 *reales de vellón* por cabeza); Juan Valverde, 9 acciones (representando un monto de 180.000 *reales de vellón*)<sup>152</sup>. La Regulación interna de la sociedad de seguros establecía que, para ser accionista, era requisito ser «comerciante, banquero ó naviero»<sup>153</sup>.

El Estatuto del “Lloyd Gaditano” estaba mucho más articulado y preveía que:

- las acciones fueran «representadas por el extracto de la inscripción nominal en el registro de la Sociedad» y fueran, además, negociables (art. 4).

---

<sup>151</sup> A.H.P.C., *Sección de «Protocolos», signatura 5255, folios 643-656, Estatutos y Reglamento de la Sociedad anónima titulada Lloyd Gaditano*, Cádiz, en 25 de abril de 1850.

<sup>152</sup> *Ibidem*. 75 acciones (igual a 1.500.000 *reales de vellón*) no habían sido asignadas, porque habían sido dejadas «en fondo de reserva para distribuir las entre los socios ó adjudicarlas á quien las solicite».

<sup>153</sup> A.H.P.C., *Sección de «Protocolos», signatura 5255, folios 643-656, Estatutos y Reglamento de la Sociedad anónima titulada Lloyd Gaditano*, Cádiz, en 25 de Abril de 1850.

- Los accionistas, en el acto de la constitución de la sociedad, debían satisfacer «en efectivo el tres por ciento del capital nominal por las acciones que representen» y ser sólo responsables de las operaciones sociales en el valor fijado por aquella cuota (art. 5).
- Se asignaba un décimo de «las utilidades líquidas» de cada año, «para el completo del diez por ciento del fondo de reserva marcado por el Real Decreto de diez y siete de Febrero de mil ochocientos cuarenta y ocho» (art. 6).
- El máximo del riesgo asegurado por un único barco y por su cargamento no superaría los 30.000 *pesos fuertes* (art. 7), las diferencias de peritaje de las averías y el pago de los siniestros se dirimirían «por árbitros, y con arreglo a lo que en las pólizas se establezca para mayor conocimiento de los interesados» (art. 8).
- Para la administración de la sociedad se constituiría una «Junta de gobierno», formada por un *director* – que tenía que tener por lo menos treinta acciones –, seis *consejeros* – que debían disponer de por lo menos quince acciones – y cuatro *suplentes* (art. 9 y 10); el director y la mitad del resto de componentes de la Junta serían nominados cada dos años (art. 11).
- Las funciones de presidencia de la sociedad, de la firma social, de la dirección del trabajo de los empleados, del «cobro de caudales», del control sobre el respeto al Estatuto, de la Regulación y de los otros acuerdos sociales, de la representación de la sociedad y la gestión – en casos graves – de lo que fuese «conveniente en beneficio de la misma», estarían a cargo del director (art. 12).
- Los asuntos referidos a la regulación de las condiciones de las pólizas, decisión de los pagos de los siniestros, de las averías y de los gastos de la sociedad, empleo o despido del personal de la sociedad de acuerdo a las bases aprobadas por los accionistas, visto bueno al «estado mensual de las operaciones de la Sociedad» y elección de los representantes de la sociedad, serían responsabilidad del director y de los *consejeros*. (art.13).
- Los asuntos relativos al examen de «los libros y estado de los negocios, y la observancia de los Estatutos y acuerdos de la Sociedad», autorización de «los estados mensuales» en relación a lo dictado por la Norma (Regulación), discusión y aprobación según mayoría relativa de las tarifas y las condiciones generales de las pólizas, consentimiento a «las cantidades que deban pagarse por materia de seguros, sueldos y gastos de la Sociedad», propuesta a la «Junta general» de la suma que los accionistas tenían que cobrar y reparto de los dividendos entre los socios, convocatoria de las asambleas (*Juntas*) ordinarias y extraordinarias de los accionistas, examen y comprobación de «las

cuentas y balance anual que se ha de presentar á la Junta general», sustitución del director en el caso de ausencia o enfermedad, serían funciones de los *consejeros* (art. 14 y 15).

- De igual forma, los suplentes sustituirían a los *consejeros*, en caso de ausencia (art. 16).
- Los honorarios de la «Junta de gobierno» serían elegidos por la «Junta general de accionistas» (art. 17).
- Habría «una caja de tres llaves que contenga los fondos de la Sociedad y el depósito de acciones»; la custodia de esta llave estaría encargada al director junto con el *consejero* más anciano y al secretario de la «Junta de gobierno» (art. 18).
- La «Junta general ordinaria de accionistas» se convocaría cada año, en el mes de Enero y en esa ocasión el director presentaría «la cuenta general y balance del estado de la Sociedad», y una memoria «que abrace el cuadro de las operaciones y su resultado en aquel año, para el debido conocimiento de los accionistas» (art. 19, 20 y 21).
- La «Junta general» decidiría «las utilidades que deban repartirse» y «los dividendos que deban pedirse á los accionistas en caso necesario» (art. 22);
- Cuando las pérdidas sufridas por la sociedad llegasen a absorber la mitad del capital social «se suspenderán todas las operaciones y el Director citará inmediatamente á Junta general extraordinaria de accionistas, para que resuelvan sobre su continuación ó disolución» con una mayoría igual a tres cuartos de los votos presentes (art. 23 y 24);
- Se podría disolver la sociedad, también con una mayoría igual al 75% del capital nominal (art. 25);
- Una vez extinta, se constituiría una comisión de tres o cinco personas de la misma compañía que con la «Junta de gobierno», «procederá á su liquidación con arreglo á lo que prevenga el Reglamento» (art. 26)<sup>154</sup>.

Una de las primeras pólizas suscritas por la *compañía* gaditana fue la del 9 de Julio de 1850, relativa al “Correo Marítimo n. 3”, un barco mandado por el

---

<sup>154</sup> *Ibidem*. En relación a la necesidad de un adecuado conocimiento del estado de la sociedad, La Regulación preveía en el artículo 31, que las cuentas habían «un estado circunstanciado de lo actuado en el periodo que abracen, que contenga: 1º Número de pólizas aseguradas, pendientes y vencidas. 2º Capital que representan. 3º Premio obtenido por ellas. 4º Siniestros y averías individuales, admitidos ó que hubiesen sido satisfechos. 5º Sueldos y gastos de la Sociedad. 6º Balance general. 7º Utilidad ó quebranto respectivo por acción. 8º Nota expresiva de los Siniestros y averías pendientes de liquidación».

capitán Ramón Grinda. El contrato aseguraba la mercancía por un valor de 4.000 *pesos fuertes*, con un premio de 55 *pesos fuertes* (igual al 1,375%).

Las condiciones generales del contrato de seguro se referían al Código de Comercio y habían sido escritas en un impreso,<sup>155</sup> en el cual se anotaban los datos de la embarcación, el nombre del capitán y el destino – en este caso se trataba de un seguro sobre la mercancía o sobre el *casco* – y el valor asegurado, la *prima*, el agente de comercio que intervenía en la póliza y la provisión por la obra de mediación (*derecho de corretaje*). En el resto del impreso, entonces, se detallaban los contenidos del contrato y las siguientes cláusulas: «Tomamos a nuestro cargo con arreglo al artículo 861 del Código de Comercio, todos los riesgos, pérdidas y daños que puedan acarrear a las mercaderías aseguradas, conducidas bajo cubierta, por varamiento del buque, empeño con rotura, o sin ella, por tempestad, naufragio, abordaje casual, cambio forzado de ruta o viaje; por echazón, fuego, apresamiento, saqueo, declaración de guerra, embargo de orden de gobierno, retención por orden de potencia extraña, represalias y generalmente por todos los accidentes y riesgos de mar, incluso el conocido con el nombre de baratería de patrón»<sup>156</sup>. Estas condiciones contractuales no preveían la cobertura de riesgos derivados del contrabando, ni de las averías provocadas por «fermentación, corrupción, rotura, derrame, moho, cualquier otro perjuicio originado por la naturaleza» y tampoco los de peligro de incendio, en el caso de que fueran a bordo mercancías inflamables<sup>157</sup>.

La documentación disponible hasta ahora para las dos compañías gaditanas *de seguros marítimos*, el “Lloyd Gaditano” y el “Lloyd Andaluz”, aunque permiten abrir una ventana sobre las modalidades de organización y funcionamiento de estas sociedades, y recabar informaciones de cierta importancia sobre la actividad aseguradora que seguía desarrollándose en Cádiz en aquel período no es suficiente para una reconstrucción satisfactoria y describir las vicisitudes experimentadas por las filiales gaditanas de los “Lloyd’s” de Londres, desde su fundación a mediados del siglo XIX. Además, este estudio inicial puede proporcionar las bases y el impulso a nuevas investigaciones, que tengan como objetivo una revisión a más largo plazo, a fin de considerar un aspecto – no siempre adecuadamente tratado – de la historia de la ciudad de Cádiz y de sus actividades económicas, como es el de los seguros y de las compañías que se interesaban de este sector.

---

<sup>155</sup> Como ha sido observado: «Ya en el siglo XVIII las pólizas contenían un formulario impreso dejándose en blanco los espacios donde debían escribirse los nombres de los contrayentes, el tipo de seguro, la cantidad asegurada, y la prima devengada. Al final, se añadían cláusulas manuscritas específicas sobre modificaciones de última hora del contrato» (Carrasco González, 1999, p. 280).

<sup>156</sup> A.H.G.S., *Sección de «Seguros», Serie de «Seguros nacionales», carpeta C-1.2, Lloyd Gaditano, Condiciones generales de las pólizas de mercaderías.*

<sup>157</sup> *Ibidem.*



Respecto al contexto global de la ciudad, mientras que hacia la mitad del siglo XIX existió un relanzamiento comercial durante el que la clase mercantil gaditana fue capaz de poner en circulación una gran masa de capitales, al final de la década de los sesenta de ese siglo la situación había empeorado irremediablemente, siendo imposible atajar la huida de flujos de riqueza comercial a otros lugares. Al término de esta fase de expansión general,<sup>158</sup> la actividad mercantil gaditana se vio afectada de pleno por la crisis del 1866 y llegó rápidamente a un estadio de completa parálisis<sup>159</sup>. Cádiz pasó de tener una función de intermediaria entre el continente americano y el europeo, con la que se había asegurado el control de los principales productos coloniales, a desempeñar un rol subordinado, que se sostenía sólo gracias a la comercialización masiva de productos alimentarios específicos de la zona como el vino. En la nueva etapa que se abría ante ella, la ciudad se presentaba desprevenida e incapaz de cambiar su propia economía, que pudiera devolverle la importancia que había disfrutado en épocas anteriores. La obstrucción provocada por la división económica fundamental de Cádiz, llevó a circunscribir su papel al espacio regional inmediato, reduciéndola a un segundo plano como lugar comercial: además, el esfuerzo de intensificación de los inversores en otros sectores no tuvo éxito y el área gaditana se encontró de nuevo en el estado de decadencia que le había caracterizado en los primeros decenios del siglo XIX. Terminando esa centuria, cuando la edad más próspera de los negocios palidecía en la memoria, Cádiz se adaptó al rol de ciudad normal, con un futuro menos original y brillante. O sea, se había tratado sólo de la enésima paradoja de la historia gaditana, de una larga pausa, esperando una nueva ocasión de impulso y de bienestar.

---

<sup>158</sup> Joseph Fontana subrayó que «la etapa que va del final de la primera guerra carlista a la crisis de 1866 representa un largo período de prosperidad, puntuado por crisis ocasionales en 1847-1849 y en 1856-1858» (Fontana, 1973, p. 106).

<sup>159</sup> En aquel periodo, no obstante el puerto siguiese manteniéndose activo, la afluencia de los barcos disminuyó considerablemente y la función comercial del atracadero gaditano depauperó, dejando la ciudad sin el recurso fundamental por todas las perspectivas de desarrollo. Además, ha sido notado que: «la generalización (...) del sistema de navegación a vapor que permitiría a los navíos superar las dificultades técnicas que hasta entonces habían hecho necesaria la ruta de los alisios, acentuaría la pérdida de importancia del complejo portuario andaluz en la ruta americana» (Mantero, 1986, vol. I, p. 23).



## **CAPÍTULO 4**

# **LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS EXTRANJERAS EN ESPAÑA ANTES DE 1914<sup>160</sup>**

Robin Pearson  
Universidad de Hull (Reino Unido)

### **1. INTRODUCCIÓN**

Aunque la globalización de los seguros se ha incrementado considerablemente desde la Segunda Guerra Mundial, el mercado internacional de seguros ya estaba bien desarrollado con anterioridad a 1914. El crecimiento experimentado en el comercio mundial de seguros se enmarcó en la gran oleada de exportaciones de servicios y capital procedentes sobre todo de Europa y que circuló por todo el mundo a lo largo del siglo XIX. Mira Wilkins identifica al exportador de seguros con la "clásica" empresa multinacional (EMN) durante este periodo<sup>161</sup>. Sin embargo, a pesar de la abundante bibliografía existente sobre las multinacionales y de la historia de algunas compañías de seguros que operan en todo el mundo, existen pocos estudios acerca del fenómeno de las aseguradoras extranjeras que operan en mercados nacionales<sup>162</sup>.

Éste es el primer artículo en el que se pasa revista a la entrada de aseguradoras extranjeras en una economía en desarrollo situada en la periferia de la industrialización europea durante un período largo. La España del siglo XIX ofrecía una mezcla de posibilidades para las compañías de seguros. Por una parte, la población iba en aumento, había un reducido número de ciudades que crecían rápidamente y una clase media comerciante en expansión, además de grupos de industrias en el País Vasco y en Cataluña junto a otros núcleos menores en otros puntos. Por otro lado, el país se veía constreñido por su inestabilidad política crónica, el aumento de la deuda pública (que, según se

---

<sup>160</sup> Esta investigación se ha llevado a cabo mediante subvenciones del UK Economic and Social Research Council y de la Nuffield Foundation, a los que deseo mostrar y más profundo agradecimiento. También deseo agradecer a mis ayudantes de investigación, Lucy Ponting y Caroline Ashton, sus importantes aportaciones a la hora de recopilar datos.

<sup>161</sup> Wilkins (1989).

<sup>162</sup> Trebilcock (1985), Dickson (1960), Supple (1970), Pearson (2001), Pearson (1997), Kölmel (2000).

ha dicho, hizo que muchas inversiones privadas se desviaran hacia otros lugares), la dependencia creciente del capital extranjero en muchas industrias y un amplio campesinado con escasos ingresos y niveles de consumo. A la vista de la situación cabe preguntarse qué esperaban conseguir en España las compañías de seguros de otros países. Para responder a esta pregunta comenzaremos con un breve resumen de las teorías modernas sobre las empresas multinacionales –EMN\_. Posteriormente, en la sección 2 pasaremos revista a lo que sabemos actualmente sobre el alcance del comercio internacional de seguros antes de la Primera Guerra Mundial. En el apartado 3 profundizaremos en el auge de las aseguradoras extranjeras en España a lo largo del siglo XIX y hablaremos de la cuota de mercado extranjera, de los vehículos institucionales elegidos para su entrada, del impacto de la legislación y de la marcha a largo plazo en España de las principales EMN de seguros que operaban en este país. En la conclusión resumiremos la experiencia de las aseguradoras extranjeras en España a la luz de la teoría de las EMN y situaremos dicha experiencia en el marco de las tendencias mundiales del sector.

## 2. ¿POR QUÉ CRUZAN FRONTERAS LAS EMPRESAS?

La bibliografía sobre teoría de las multinacionales se centra en averiguar por qué y cómo estas empresas extienden sus servicios y su producción de un país a otro<sup>163</sup>. Es posible que las compañías adopten una estrategia de “seguir al cliente”, según la cual es necesario salir al extranjero para mantener su clientela. En otros casos se debe a la adopción de la estrategia de seguir al líder, cuando estas empresas se expanden en el extranjero para no perder cuota de mercado frente a otros competidores de su país que operan en el exterior. En ambos casos, durante los siglos XIX y XX, también es posible que hayan influido el imperialismo y los patrones de comercio exterior. Por ejemplo, las operaciones de la banca y las inversiones directas británicas en el extranjero por lo general se orientaban hacia el Imperio, mientras que la inexistencia de una banca multinacional suiza se ha asociado a la ausencia de imperialismo por parte de ese país<sup>164</sup>. En otros casos, las compañías adoptan una estrategia de búsqueda de mercados, iniciando operaciones en zonas sin relación directa con sus clientes o competidores existentes<sup>165</sup>. Esta estrategia se hizo más atractiva durante el siglo XIX debido a que las mejoras introducidas en los transportes y en las comunicaciones proporcionaron un mayor acceso a nuevos mercados, mientras que el telégrafo incrementó el control de las operaciones a distancia por parte de los directivos. Asimismo, la cuestión de cómo mantener el crecimiento en un mercado nacional ya prácticamente saturado o de muy lento crecimiento también parece haber sido un factor determinante en la decisión de salir al extranjero.

---

<sup>163</sup> Cantwell (2000).

<sup>164</sup> Jones (1990).

Otra explicación que se ha propuesto para el desarrollo de las empresas multinacionales es el fracaso estructural de los mercados. Según Geoffrey Jones, el aumento del proteccionismo comercial fue "el factor que influyó más decisivamente en las multinacionales manufactureras" tanto en Estados Unidos como en Europa a lo largo del siglo XIX<sup>166</sup>. Buena parte de las empresas manufactureras exportaban sus productos antes de realizar inversiones directas en el extranjero, y esto último era consecuencia a menudo de tener que soslayar obstáculos arancelarios. Sin embargo, no está tan claro hasta qué punto se aplica esto en el caso de las empresas multinacionales de servicios, aunque existen pruebas considerables de que los reaseguros, sobre los cuales hablaremos más adelante, fueron un medio importante mediante el cual algunas aseguradoras operaban libremente en mercados extranjeros antes de establecer en ellos una presencia directa regulada. Por el contrario, en la banca, la existencia de legislaciones contra la propiedad extranjera y la fuerza de los bancos locales dificultaron a las multinacionales del sector bancario la apertura a gran escala de sucursales en Estados Unidos, Japón y buena parte de la Europa del siglo XIX.

El modelo de internalización de las empresas multinacionales ha contado con un amplio respaldo. Este modelo propone tres modalidades básicas de operaciones en mercados extranjeros: la exportación, el establecimiento de acuerdos o corresponsales en agencias locales y la creación de sucursales o filiales. La desventaja de la primera opción es la distancia y la falta de contacto cara a cara con los clientes. En el segundo caso nos enfrentamos ante el problema del control de la calidad de los corresponsales o agencias asociadas. Cuando cualquiera de estos planteamientos se viene abajo o da lugar a elevados costes y niveles de ineficiencia, la inversión directa en la creación de sucursales pasa a ser la estrategia obvia.

Este proceso de internalización de las operaciones extranjeras ayuda a la compañía a explotar (en servicios como la banca) rentas monopolísticas basadas en contactos personales y en redes de información, y permite acceder a operaciones de arbitraje o especulativas<sup>167</sup>. Algunos autores interpretan la internalización como el medio por el cual las empresas seleccionan de manera racional las formas institucionales más eficientes para coordinar los servicios y la producción entre países. Sin embargo, como hemos visto, la legislación gubernamental es también un factor determinante. Desde luego, no toda es racional. Las formas institucionales de las multinacionales son consecuencia de la suma de las acciones de políticos y legisladores, no el resultado de una selección racional del formato institucional alternativo más eficiente por parte de las compañías y de la competencia<sup>168</sup>.

---

<sup>166</sup> Jones (1990).

<sup>167</sup> Casson (1990), Dunning (1980, 1988).

<sup>168</sup> Jones (1990), p. 10.

Una variante popular del modelo de internalización de las empresas multinacionales ha sido la teoría secuencial de la internacionalización "nórdica" o "de Upsala", basada en los trabajos de Penrose, Aharoni, Cyert y March. Dicha teoría propone que el proceso de internacionalización es consecuencia de la adquisición de conocimientos empíricos, principalmente aquellos específicos sobre el mercado. Los conocimientos obtenidos al operar en un mercado concreto permiten a la compañía incrementar gradualmente su participación en dicho mercado. Según este modelo, las empresas experimentan un proceso de expansión secuencial, la denominada "cadena de establecimiento". A causa de la distancia psicológica y de la incertidumbre, al inicio de sus actividades en el extranjero estas firmas limitarán sus inversiones y se mantendrán relativamente cerca de su mercado nacional<sup>169</sup>. Este modelo predice que las compañías, tras adquirir experiencia internacional, irán invirtiendo gradualmente en lugares cada vez más alejados (y en mayor escala) de su mercado nacional.

Así pues, la bibliografía sobre las multinacionales es amplia, y en ella coexisten diversas teorías opuestas pero complementarias en su mayor parte. Uno de los problemas en este sentido ha sido que las pruebas a posteriori indican que la mayoría de los modelos poseen cierto poder explicativo. Sin duda los distintos modelos basados en los costes de las operaciones contribuyen a explicar la gran diversidad de formas institucionales que ha adoptado esta clase de empresas hasta 1914<sup>170</sup>. Mira Wilkins, por ejemplo, señala las distintas clases de banca británica y europea que había en Estados Unidos antes de 1914. Como veremos, también se desarrollaron seguros internacionales a través de muy diversos vehículos institucionales, y las EMN de seguros en España no fueron la excepción. A continuación veremos hasta qué punto esto encaja con los modelos anteriores de empresa multinacional, junto con otros aspectos del comercio internacional de seguros.

### **3. LAS EMN DE SEGUROS ANTES DE 1914**

Los datos a partir de los cuales calculamos la difusión de los seguros internacionales hasta 1914 son muy fragmentarios. Esto es reflejo de la disparidad de requisitos sobre los informes económicos que existían entre los distintos países. La tabla 1 muestra las cifras de la cuota extranjera de primas de seguros nacionales en seis países entre la década de 1870 y la Primera Guerra Mundial. Esto indica que el abanico de cuotas de mercado extranjeras en todo el mundo era muy amplio. En Alemania, en el Imperio Austrohúngaro y en los seguros de vida en Holanda, las compañías de seguros extranjeras sólo tenían una modesta cuota del total de primas<sup>171</sup>. En algunos lugares, las aseguradoras directas foráneas prácticamente brillaban por su ausencia. No

---

<sup>169</sup> Johanson y Vahlne (1977), Björkman y Forsgren (2000).

<sup>170</sup> Wilkins (1989), p. 229 y Jones (1994).

<sup>171</sup> Borscheid (2001).

había compañías extranjeras que operaran directamente en Rusia antes de 1847, y casi ninguna en Austria hasta la llegada de la legislación liberal de 1873. Cuando llegaron las EMN de seguros, en ocasiones se vieron de nuevo expulsadas por una legislación hostil. Un decreto imperial de 1871 logró impedir que las aseguradoras extranjeras operaran directamente en Rusia y en la Polonia rusa. Así pues, las compañías de seguros extranjeras sólo pudieron operar indirectamente en Rusia a partir de la década de 1870 mediante reaseguros, aunque en ocasiones utilizaron agentes generales para este negocio.

Por el contrario, en los seguros holandeses contra incendios y en Canadá y Suiza, los niveles de participación extranjera en seguros directos eran elevados. Los consumidores de economías en desarrollo que carecían de compañías locales o de monopolios del estado necesariamente tenían que contratar todos sus seguros con firmas extranjeras, como sucedió en Rumanía hasta 1872, en Turquía y en Egipto.

Los datos sobre aseguradoras extranjeras que operaban en otros países donde no habían sido excluidos por la legislación mostraban cifras en ascenso durante la segunda mitad del siglo XIX. Había 15 compañías de seguros contra incendios británicas y estadounidenses operando en Canadá en 1872, y 23 diez años más tarde<sup>172</sup>. Cerca de 30 aseguradoras extranjeras estaban presentes en Suecia en 1862, y alrededor de 20 en el Reino Unido en 1874, países cuyos mercados estaban relativamente sin regular<sup>173</sup>. Fuera de Europa, los escasos datos de que disponemos revelan un crecimiento en los seguros internacionales. En Chile había 16 compañías del exterior que suscribían seguros en 1906. Once años más tarde, 39 de las 62 que había eran extranjeras<sup>174</sup>.

En Estados Unidos, la cuota extranjera de seguros patrimoniales (incendios y marítimos) se incrementó en la década de 1870 y a finales de la de 1890, períodos en los que el volumen total de primas sólo crecía muy lentamente o descendía. Cuando el mercado empezó a florecer rápidamente en la década de 1900 cayó la cuota de aseguradoras extranjeras, pero ésta volvió a aumentar después de 1910. El crecimiento en general de las EMN de seguros en Estados Unidos hasta 1914 era impresionante. Mientras que el PIB estadounidense aumentó un 57% en términos reales entre 1899 y 1914 y las inversiones directas extranjeras a largo plazo en ese mismo país subieron un 123%, las primas de seguros marítimos y contra incendios que consiguieron las compañías extranjeras crecieron aún más rápidamente, de 51 a 121 millones de dólares o, lo que es lo mismo, un 137%<sup>175</sup>.

---

<sup>172</sup> Spectator (1871), p. 417; Insurance Times (1883), p. 608.

<sup>173</sup> Rundschau der Versicherungen (1863), pp. 36-38; Vereinsblatt für Deutsches Versicherungswesen (1874); Bergander (1967).

<sup>174</sup> Spectator 30 de agosto de 1906, 20 de septiembre de 1917.

<sup>175</sup> Calculado de Maddison (1990), p. 210; Wilkins (1989), p. 159.

**Tabla 4.1**

**Cuota de compañías extranjeras en mercados de seguros nacionales  
(% de primas conseguidas, volumen bruto de reaseguros)**

<b>Austria Hungría</b>	1878	5 % de las primas contra INCENDIOS
<b>Canadá</b>	1878	66 % de las primas contra INCENDIOS
	1881	69 % de las primas contra INCENDIOS
	1882	76 % de las primas contra INCENDIOS
<b>Suiza</b>	1886	43 % de todas las primas 57 % de las primas de seguros de vida
	1904	37% de todas las primas 50% de las primas de seguros de vida
	1912	33% de todas las primas 45% de las primas de seguros de vida
<b>Alemania</b>	1902-13	14% de todas las primas
<b>Holanda</b>	1910	50% de las primas contra INCENDIOS 14% de las primas de seguros de vida
<b>Estados Unidos</b>	1875	22% de las primas contra INCENDIOS
	1880	35% de las primas contra INCENDIOS
	1891	27% de las primas contra INCENDIOS y marítimas
	1895	29% de las primas contra INCENDIOS y marítimas
	1900	31% de las primas contra INCENDIOS y marítimas
	1905	24% de las primas contra INCENDIOS y marítimas
	1910	24% de las primas contra INCENDIOS y marítimas
	1915	29% de las primas contra INCENDIOS y marítimas

**Fuentes:** Austria: *Assecuranz Jahrbuch* 1880: 18-23. Canadá: *Insurance Times* 1883: 285, 608. Alemania: Kölmel: 132-3. Holanda: Gales y Sluyterman. Suiza: Borscheid: figuras 5 y 6. Estados Unidos: *Insurance and Commercial Magazine* 1881: 118; *The Insurance Yearbook* 1896-1916.

A la cabeza de la difusión internacional de los seguros estaban aquellas compañías de cada país cuyo negocio había comenzado a depender cada vez más de los mercados extranjeros. Los líderes de la manada eran los grandes exportadores británicos. En 1891, el 68% del total de primas obtenidas por Phoenix y el 58% de las conseguidas por Sun procedían de fuera del Reino Unido. El mayor exportador de seguros del mundo, Liverpool, London & Globe (LL&G), había conseguido el 86% del total de sus primas en el extranjero en



1906<sup>176</sup>. Disponemos de menos información sobre las compañías de otros países europeos, aunque para algunas el negocio extranjero era importante. Entre las décadas de 1880 y 1900, los riesgos extranjeros generaron entre un 60 y un 70% del total de las primas obtenidas por las tres principales compañías de seguros patrimoniales suecas. No debe sorprendernos, dadas las dimensiones de su mercado nativo, que las compañías suizas también buscaran negocio en el exterior. El 78% de las sumas que pagó la compañía de seguros contra incendios Basler por indemnizaciones en 1878, por ejemplo, fueron por propiedades aseguradas fuera de Suiza, la mayoría de ellas en Francia<sup>177</sup>.

## 4. EL AUGE DE LAS ASEGURADORAS EXTRANJERAS EN ESPAÑA

### 4.1. Cifras y cuota de mercado

Según cifras oficiales, no había compañías de seguros extranjeras operando en España entre 1830 y 1847, aunque, como veremos más adelante, esto no es del todo exacto. En 1859 había dos aseguradoras extranjeras contra incendios de un total de 30 compañías en el país. Esta cifra era de 3 sobre un total de 28 en 1871 (véase la figura 4.1). El número de empresas exteriores se incrementó desde finales de la década de 1870, alcanzando su crecimiento más acentuado a finales de la de 1890, oleadas que coincidieron en buena medida con las del mercado estadounidense. En 1880 había nueve aseguradoras extranjeras contra incendios operando en España de un total de 34 compañías (27%). En 1898 esta proporción llegó a ser de 24 sobre 54 (44%). Carecemos de datos actuariales nacionales sobre este periodo. Sin embargo, si tomamos el número de compañías de seguros contra incendios como indicación aproximada del tamaño de esta industria, a falta de algo mejor, parece que este ramo de seguros creció en España en torno a 12 veces más deprisa que la economía nacional entre 1870 y 1908/10<sup>178</sup>. Durante este periodo, la economía española fue relativamente lenta, expandiéndose a sólo la tercera parte del ritmo de la estadounidense<sup>179</sup>. Así pues, los seguros contra incendios aumentaron mucho más deprisa que el PIB en una de las economías de más lento crecimiento del mundo occidental y en una de las de más rápido crecimiento. Y en cada uno de estos países las oficinas extranjeras desempeñaban un papel de importancia creciente a la hora de expandir la capacidad total de seguros.

---

<sup>176</sup> Trebilcock (1985), Pearson (1997).

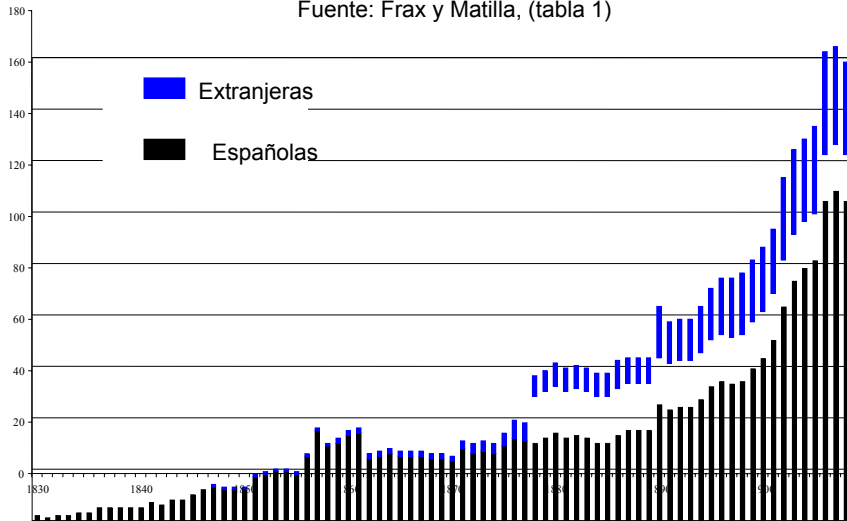
<sup>177</sup> Assecuranz Jahrbuch (1880), p. 231.

<sup>178</sup> De 23 compañías en 1870 a 124 en 1908 (incremento del 439%). El PIB español creció de 5.300 millones de dólares (de 1960).

<sup>179</sup> Gallman (2000).

Figura 4.1: Compañías de seguros en España

Fuente: Frax y Matilla, (tabla 1)



En la década de 1900 ya se disponía de más datos, lo que puso de manifiesto importantes diferencias en el volumen de presencia extranjera en los distintos ramos de seguros. Sumadas todas, en España había 50 compañías extranjeras y sólo 31 nacionales en 1902. Según un informe de la época, muchas de las empresas extranjeras eran de seguros marítimos con sede en Barcelona y movían poco negocio. No obstante, hubo un rápido incremento en el número de aseguradoras extranjeras contra incendios y de vida hacia finales de la década de 1890, al igual que en los seguros de accidentes después de aprobarse la ley española de accidentes y responsabilidad de 1900<sup>180</sup>. En 1910, las EMN ascendían a 28 de 43 aseguradoras contra incendios en España (65%), pero sólo tenían el 37% de las primas (véase el cuadro 4.2). Por el contrario, 12 de las 21 compañías de seguros de vida eran extranjeras y poseían el 60% de las primas de vida suscritas en España<sup>181</sup>. Entre los distintos ramos secundarios de seguros de accidentes que iban surgiendo, la cuota de mercado de las firmas exteriores variaba considerablemente. En los seguros de accidentes personales, siete compañías francesas, italianas y suizas se repartían el 62% del total de primas en 1911, mientras que cuatro empresas nacionales se disputaban el resto. Sin embargo, por lo que respecta a la responsabilidad de los empresarios, las firmas españolas contaban con el 70% de las primas, y no había ninguna compañía extranjera en la mayor parte de las áreas menores, como ganadería, cristales, seguro en caso de ser llamado a filas y seguros agrarios. En 1911, un observador británico señalaba en un escrito que, con cerca de 19 millones de habitantes como había en España, los seguros no

<sup>180</sup> Assecuranz Jahrbuch (1902), p. 382.

<sup>181</sup> Assecuranz Jahrbuch (1912), p. 435.

estaban tan desarrollados como cabría esperar, aunque se estaba produciendo una “ampliación gradual”<sup>182</sup>.

**Cuadro 4.2 Los seguros en España en 1910**

<b>Vida (n.º de compañías)</b>	<b>Primas (pesetas)</b>
4 británicas	2.823.828
3 estadounidenses	9.116.969
1 austriaca	545.241
1 brasileña	329.098
2 francesas	1.168.845
1 italiana	119.102
7 españolas	9.448.281
	23.551.364
<b>Incendios</b>	
15 británicas	2.372.823
10 francesas	3.890.320
1 alemana	93.185
15 españolas	10.982.207
	17.338.535
<b>Responsabilidad civil patronal</b>	
2 francesas	624.448
1 italiana	169.962
2 suizas	352.724
7 españolas	3.014.000
	4.161.134
<b>Accidentes personales</b>	
3 francesas	549.281
1 italiana	249.304
2 suizas	182.789
4 españolas	476.844
	<b>1.458.218</b>

Fuente: Cook (1913)

## **b. Puntos de entrada**

En general, por tanto, en vísperas de la Primera Guerra Mundial, los españoles dependían en gran parte de las EMN extranjeras para sus seguros de vida, y en menor cuantía para los patrimoniales. Esta dependencia se debió a la prolongada presencia de aseguradoras extranjeras en España, algo que contradicen los datos oficiales. La Phoenix Fire Office of London, primera

<sup>182</sup> Cook (1911). La primera compañía extranjera (francesa) entró en el mercado de seguros de cristales en 1911.

multinacional del mundo en seguros contra incendios, llevaba distribuyendo formularios en español para la contratación de pólizas desde 1785. Aunque Phoenix no fundara ninguna agencia en este país hasta 1871, eso no le impidió emitir pólizas patrimoniales en España desde su oficina central de Londres. Por ejemplo, en 1825, Phoenix aseguró por 120.000 libras las factorías de lana de la corona española en Brihuega y Guadalajara<sup>183</sup>. Otro exportador pionero, Imperial, consiguió un contrato de 3.000 libras para asegurar los bienes de un almacén en Cádiz en 1809<sup>184</sup>. Más oficinas británicas comenzaron a llegar en las décadas de 1820 y 1830. Alliance estudió en 1829 la posibilidad de abrir una agencia en Cádiz, y 10 años más tarde se pidió a los agentes de la compañía en Gibraltar que proporcionaran más información sobre posibles seguros contra incendios en Málaga. Alliance trató sin duda de comenzar a vender seguros de vida en Madrid en 1833 a través de la agencia de la firma mercantil de Henry O'Shea, pero, a pesar de las referencias a Cádiz y Málaga, no existen pruebas directas, al menos anteriores a 1847, de que Alliance suscribiera pólizas de seguros contra incendios en España, ya sea directamente a través de un agente o indirectamente por medio del gran contrato de reaseguros de esta empresa con Compagnie Royale de París<sup>185</sup>. El primer agente de Sun en Cádiz, J. M. Brackenbury, pensó que había escasas perspectivas, explicando que "no había ni seis casas [mercantiles] británicas en Cádiz, y las de Jerez y Santa María no aseguran sus almacenes de vinos". Poco después se cancelaría la concesión<sup>186</sup>. La agencia de Imperial parecía haber conseguido algunos seguros, tal vez debido a su mayor experiencia en el país. Cuando se nombró a un nuevo agente para Cádiz "y alrededores" en 1842, cabe destacar que "los seguros propuestos [habían sido] remitidos previamente a la Corte para su aceptación<sup>187</sup>".

Nuevas entidades llegaron a España durante la década de 1860 y, en la siguiente, como indica el cuadro 4.3, el entramado de agencias de las aseguradoras británicas se expandió rápidamente, a pesar de que la violencia política, y en especial la revolución de 1868, obligó a algunas oficinas a posponer el inicio de sus actividades en las agencias nuevas<sup>188</sup>. De los datos del cuadro 4.3 podemos extraer varias conclusiones. En primer lugar, Andalucía era el punto de entrada preferido para la mayoría de las entidades

---

<sup>183</sup> Trebilcock (1985), p. 229.

<sup>184</sup> Biblioteca Guildhall de Londres (en adelante, BG), Ms12160A/4, Imperial Insurance, Actas del Consejo de administración (en adelante, AC), 14 de junio de 1809.

<sup>185</sup> BG, Ms14078/1, Alliance Assurance, Actas del Comité Exterior (en adelante, ACE), 11 de septiembre de 1839; BG, Ms12162A/2, Alliance Assurance, AC, 30 de septiembre de 1829, 15 de mayo de 1833.

<sup>186</sup> Dickson (1960), p. 177.

<sup>187</sup> BG, Ms12160A/15, Imperial Insurance, AC, 27 de julio de 1842.

<sup>188</sup> Por ejemplo, LL&G retrasó el inicio de las operaciones en su nueva agencia de Málaga en 1869 "debido a la inestabilidad política de España". Liverpool Record Office, LL&G, ACE de seguros contra incendios, vol. 2, 24 de mayo de 1869.

británicas. Cádiz fue la ciudad que eligieron Imperial y Sun en la década de 1830, mientras que Málaga se convirtió en el lugar por donde accedieron Royal, LL&G y North British & Mercantile (NBM) en la década de 1860, al igual que haría más adelante Alliance. ¿A qué se debió esto? Una posible explicación serían los lazos históricos de las compañías de seguros británicas con el comercio de vinos y licores. Las importadoras británicas, como Sandeman, habían sentado las bases para la venta de seguros de bienes y almacenes en Portugal desde finales del siglo XVIII. Lo mismo cabría esperar de España<sup>189</sup>. A partir de la década de 1860, las exportaciones de vino, brandy y aceitunas desde el sur de España comenzaron a crecer rápidamente, en el primer caso con la ayuda de la devastación de los viñedos franceses por la filoxera. Jordi Nadal describía la Málaga de entonces como el segundo centro industrial de España después de Barcelona. Almacenes, contadurías y residencias de comerciantes acaudalados proporcionaban un volumen suficiente de propiedades asegurables como para atraer a las compañías exteriores más aventureras. Aunque, con el tiempo, el desarrollo industrial de Málaga llegara a estancarse, el breve auge de la producción azucarera que tuvo lugar hacia finales de siglo con el refinado del azúcar de remolacha podría haber sido un motivo adicional para seguir atrayendo a las aseguradoras hasta allí<sup>190</sup>.

El cuadro 4.3 muestra también que Bilbao constituyó un punto de entrada alternativo a Málaga. El País Vasco tenía la ventaja de que la legislación española que exigía a las compañías de seguros extranjeras que hicieran públicas sus cuentas no se aplicó allí hasta 1874. Tanto Sun como Phoenix tuvieron esto en cuenta cuando decidieron crear agencias en Bilbao en 1870-71. Detrás de estas decisiones estaba la preocupación por revelar información financiera a los competidores y la preferencia desde hacía tiempo por mantener la confidencialidad sobre sus negocios. Cuando se restauró la monarquía borbónica tras la sangrienta caída de la Primera República en 1874, el País Vasco quedó sujeto a la misma legislación que el resto de España. Esto dio lugar a que diversas compañías, como NBM y Royal se retiraran temporalmente o, en el caso de Sun, pensaran en hacerlo. Pero sus previsiones de una mayor interferencia legislativa no llegarían a materializarse, al menos durante las dos décadas siguientes<sup>191</sup>.

---

<sup>189</sup> Sobre la importancia del comercio británico para los productores españoles de jerez y vino en Andalucía, véase Fernández Pérez (1997).

<sup>190</sup> Nadal (1973), Harrison (1978), p. 36.

<sup>191</sup> Dickson (1960), pp. 178-179.

**Cuadro 4.3**  
**Primeras agencias fundadas en España por algunas de las principales**  
**aseguradoras británicas contra incendios**

	Royal	Alliance	Imperial	LL&G	NBM	Phoenix	Sun
1832			Cádiz				
1833		Madrid (vida)					
1836							Cádiz
1864	Málaga						
1866	Cádiz						
1869	Valencia		Málaga				
1870	Jerez				Málaga*		Bilbao
1871	Cartagena				Barcelona	Bilbao	
1872					Granada; Santander Madrid		
1876				Santander			
1878	Alicante						
1879	Sevilla						
1882	Mallorca						
1887		Málaga				Málaga	
1890	Murcia; Barcelona						
1891	San Sebastián						
1892	Granada Bilbao						
1898				Canarias		Santander	
1900					Barcelona		
1903		Las Palmas de Gran Canaria					

\* La agencia de NBM en Málaga fue fundada algún tiempo antes de la fecha que se indica.

El cuadro 4.3 revela que Cataluña, la principal región industrial de España, no solía ser el punto favorito de entrada. NBM únicamente fundó una agencia en Barcelona cuando decidió descentralizar su red comercial en España en 1871, cuya gestión se había llevado a cabo anteriormente a través de la agencia general de Málaga. Royal no abrió agencias en la capital catalana hasta 1890, después de haber abierto otras nueve agencias en otros lugares de España durante los 20 años anteriores. Phoenix se contentó con una simple subdelegación en Barcelona desde 1899, dirigida por su agente general en Málaga. ¿Por qué? Aunque Barcelona era el centro de la industria algodonera española, ésta creció relativamente despacio hasta producirse el auge en las exportaciones de algodón de finales de la década de 1890 como consecuencia de la baja cotización de la peseta. Sin embargo, esta ciudad crecía rápidamente, existía una considerable inversión extranjera directa en sus tranvías y en su producción eléctrica, y el algodón sin duda dio paso a mejoras

en el transporte y en las industrias químicas, del hierro y del acero<sup>192</sup>. Resulta difícil entender por qué había sido menos favorecida por las aseguradoras británicas que Málaga o Bilbao. Quizás el coste de dismantelar las estructuras de las agencias existentes superaba los beneficios percibidos del traslado de las agencias generales a Cataluña. A medida que la competencia fué aumentando y los márgenes estrechándose, resultaba más difícil para las oficinas más antiguas reestructurar su sistema de agencias. Por ejemplo, en 1907, tras muchas décadas operando en España, Sun acabó por pensar en situar a la subdelegación de Barcelona en un plano independiente. Sin embargo, descubrió que sus representantes allí, los señores Villavecchia<sup>193</sup>:

“... poseen escasos conocimientos prácticos sobre el negocio de los seguros contra incendios, por lo que es probable que asuman cualquier cosa que les ofrezcan los corredores, sea bueno o malo. En nuestra opinión, en un lugar como Barcelona, donde las tarifas son tan bajas, se necesitan más conocimientos técnicos que en otros lugares donde el cobro de las tarifas completas compensa un examen menos crítico del negocio. Por tanto, hemos decidido dejar las cosas como están, y hemos escrito hoy al respecto a los señores Villavecchia. Es posible que con el tiempo consideremos que merece la pena crear una agencia totalmente organizada en Barcelona dotada de plenos conocimientos técnicos, pero ese momento aún no ha llegado”.

En el cuadro 4.3 se han omitido las agencias fundadas a lo largo del siglo XIX en las colonias que quedaban del imperio español. Éstas a menudo precedían a las de la propia España y con frecuencia generaban más beneficios. La mayoría de los principales exportadores británicos de seguros contra incendios tenían representantes en La Habana antes de 1870. En Manila, Royal abrió una agencia en 1848, tan sólo tres años después de fundarse la compañía. Sun contó con un agente en Manila desde 1865, cuatro años después de entrar en Cuba y unos cinco años antes de volver a establecer una agencia en España. Las agencias en Cuba de LL&G y NBM también precedieron a la llegada de estas empresas a España. El negocio en estos lugares podía ser sustancial. Mientras que el negocio de Sun en España a partir de 1870 aumentó más que sus seguros en Cuba o en Filipinas, los ingresos de ésta última distaban de ser insignificantes. Royal siempre obtuvo muchos más beneficios con su agencia en La Habana que de España, y sus ingresos por primas en Manila también solían ser superiores a la suma total de todas sus agencias en España hasta que comenzó a declinar a partir de 1904<sup>194</sup> (véase el cuadro 4.4).

---

<sup>192</sup> Sobre la inversión alemana en tranvías y centrales eléctricas barcelonesas, véase Loscertales: 144-7, 189-99.

<sup>193</sup> BG, Ms 18249/182, Sun Insurance, Libros de cartas al extranjero (en adelante, LCE), carta del 1 de enero de 1908.

<sup>194</sup> Probablemente esto también se aplicara a Imperial, que obtuvo alrededor de 10.000 libras en primas de Cuba en 1894, pero que aparentemente carecía de representación mediante agencia directa en España. (Calculado a partir del depósito de 2000 libras que Imperial tuvo

**Tabla 4.4**  
**Los seguros en España y en su imperio: dos compañías británicas**  
**durante el periodo 1861-1905**

a) Promedio de sumas aseguradas por la Sun Fire Office (£)

	<b>Seguros en £</b>		
	<b>Bilbao</b>	<b>La Habana</b>	<b>Manila</b>
<b>1861-5</b>		139.118	
<b>1866-70</b>			69.054
<b>1871-5</b>	412.263		91.251
<b>1876-80</b>	595.819	254.302	81.352
<b>1881-5</b>	1.516.869	452.195	136.012
<b>1886-90</b>	2.789.426	687.725	116.237
<b>1891-5</b>	4.417.397	1.122.555	92.688

(b) Promedio de primas de Royal Insurance (£)

	<b>España</b>	<b>La Habana</b>	<b>Manila</b>
<b>1887-90</b>	1.095	2.706	2.057
<b>1891-5</b>	2.169	10.448	2.906
<b>1896-1900</b>	3.257	8.091	3.529
<b>1901-5</b>	4.743	13.695	4.674

**Fuentes**

GL, Ms 11935K, Sun Insurance, Foreign Premiums 1836-93; Liverpool Record Office,  
 Royal Insurance, Results of Foreign Business, vols. 1-2, 1887-1923

La revuelta contra España, la posterior guerra y la ocupación por parte de Estados Unidos entre 1895 y 1898 tuvieron un impacto negativo en las aseguradoras británicas de propiedades en Cuba y Filipinas, incrementando las pérdidas y reduciendo los caudales de ingresos. El secretario de Sun, G. S. Manvell, escribió a los agentes de la compañía en La Habana en julio de 1895 para decirles: "Sea cual sea el resultado definitivo, los efectos sobre el comercio serán sin duda desfavorables. Hay que destacar que prácticamente no tenemos seguros en los distritos afectados<sup>195</sup>". Seis meses después la insurrección iba en aumento, pero el negocio continuó<sup>196</sup>.

---

que realizar en virtud de la ley de 1894, que exigía realizar depósitos equivalentes a un 20% de las primas). BG, Ms 12160A/27, Imperial Insurance, AC, 14 de marzo de 1894.

<sup>195</sup> BG, Ms 18249/132, Sun, LCE, 6 de julio de 1895.

<sup>196</sup> BG, Ms 18249/134, Sun, LCE, 11 de enero de 1896.



"Seguimos con enorme interés las noticias de los periódicos, y vemos que los insurgentes se están aproximando mucho a La Habana. Sin embargo, resulta inimaginable que vayan a tener éxito en cualquier ataque a ese lugar, ya que se encuentra muy bien situado y defendido. Dado que el paso de los insurgentes parece estar marcado por los incendios y la destrucción, cabe pensar que el efecto sería evitar la simpatía de todas las clases propietarias".

Los resultados de 1895 fueron "muy satisfactorios en todas las circunstancias", y dieciocho meses más tarde se observó que había aumentado el negocio a pesar de esos tiempos difíciles<sup>197</sup>. En verano de 1897, en un intento desesperado de reprimir el malestar entre el campesinado, los militares anunciaron la prohibición de realizar cualquier clase de trabajos agrícolas en fincas. Como consecuencia de esto, Sun dio instrucciones a su agente para que declinara cualquier propuesta de seguros en fincas rústicas. Cuando estalló la guerra con Estados Unidos, Sun envió un cable a su hombre en La Habana para que rechazara cualquier riesgo relacionado con la guerra<sup>198</sup>. Sin embargo, a lo largo del conflicto cubano, Sun mantuvo su optimismo sobre el curso de los acontecimientos y, aunque la aseguradora británica había manifestado el deseo de que los españoles sofocaran la rebelión y se restaurara el orden en la isla, no dejaba de pensar a largo plazo. En una carta a su agente en La Habana en agosto de 1898, Manvell no expresó alarma alguna por que el negocio hubiera decaído<sup>199</sup>:

"... Sin duda estos son tiempos en los que los seguros deben mantenerse en el volumen más bajo posible. Cada día esperamos que se llegue a un acuerdo de paz y entonces suponemos que sus inquietudes y problemas llegarán a su fin, pero tendrá que pasar bastante tiempo para que las cosas vuelvan a su cauce, y en la organización de un nuevo gobierno surgirán numerosas dificultades. No obstante, creemos que uno de los resultados será una entrada considerable de capital y hombres de negocios estadounidenses, con la consiguiente reactivación del comercio en la isla. Desconocemos si entre las empresas que lleguen habrá compañías de seguros estadounidenses, pero creemos que esto será muy poco probable; además, en ese caso nos tememos que los aranceles plantearán graves problemas. Sin embargo, carece de sentido pensar en los posibles males venideros, lo único que debemos pedirle es que nos mantenga plenamente informados de cualquier cosa que tenga relación con nuestro negocio".

Cuando finalmente se puso fin a la administración española de la isla, Manvell se mostraba optimista<sup>200</sup>.

---

<sup>197</sup> BG, Ms 18249/134, 143, Sun, LCE, 8 de febrero de 1896, 16 de julio de 1897.

<sup>198</sup> BG, Ms 18249/143, 144, Sun, LCE, 14 de agosto de 1897, 2 de julio de 1898.

<sup>199</sup> BG, Ms 18249/144, Sun, LCE, 3 de agosto de 1898.

<sup>200</sup> BG, Ms 18249/144, Sun, LCE, 14 de septiembre de 1898.

"... Qué duda cabe de que todos ustedes estarán celebrando el fin de la contienda. Durante cierto tiempo seguirán prevaleciendo los sentimientos de tristeza y amargura, pero estamos seguros de que al final Cuba se convertirá en un país mucho más próspero de lo que ha sido nunca en el pasado; se producirá una entrada de capital y energía y mejorará la administración, con un resultado que no puede ser más que beneficioso para la isla..."

### **C. Vehículos institucionales para la entrada, mercados y competencia**

La característica más llamativa por lo que respecta a las empresas multinacionales extranjeras de seguros es la gran variedad de vehículos institucionales de que disponen las compañías que desean extender sus operaciones allende las fronteras<sup>201</sup>. El alcance y la composición de este abanico difieren de un país a otro. Como en otros lugares, la primera forma que adoptaron las operaciones de estas compañías extranjeras en España fue la contratación de seguros patrimoniales directamente a través de la oficina central de la empresa, sin que existiera ningún agente comisionista local. Como hemos dicho, fue así como algunos riesgos españoles entraron en las carteras de las oficinas de Phoenix e Imperial entre 1785 y la década de 1820. A diferencia de otras regiones europeas, no obstante, durante gran parte del siglo XIX fue relativamente inusual que las aseguradoras extranjeras en España establecieran una red de agencias autónomas para la suscripción directa. Para buena parte de las compañías ésta era sólo la segunda o la tercera opción de organización comercial a elegir, por lo general tras un largo período sondeando el mercado indirectamente a través de reaseguros. Con sus agencias de seguros contra incendios en Cádiz en la década de 1830, Imperial y Sun fueron la excepción a esta pauta general, y ambas iniciativas parecieron gozar de escaso éxito. Como puede verse en el cuadro 4.3, a partir de la década de 1860 algunas firmas, como la Royal de Liverpool y la North British & Mercantile de Edimburgo crearon redes comerciales con agencias autónomas, cada una de ellas con cuentas independientes y que respondían directamente ante sus centrales en Gran Bretaña. Éste fue el sistema que las EMN de seguros adoptaron también en gran parte del resto de Europa. Sin embargo, existía la alternativa de conseguir pólizas a través de una red de agencias secundarias contratadas y gestionadas a través de uno o dos agentes comisionistas, según el sistema que prevalecía en Estados Unidos. Éste fue el planteamiento que utilizó North British fuera de Málaga hasta 1870, y que sería adoptado por Sun cuando fundó su agencia general en Bilbao en 1871.

Algunas compañías tenían también acuerdos híbridos antes de decidirse finalmente por una forma. Hasta 1887, Phoenix recibió la mayoría de sus riesgos españoles como reaseguros de la agencia general de la compañía North British en Málaga, pero también conservaba una agencia independiente en Bilbao que cubría el País Vasco. En 1887 se abrió en Málaga una agencia directa para Andalucía a través de Prosper Lamothe, director de los

---

<sup>201</sup> Lönnborg y Pearson (2004).

comerciantes de vino, aceite de oliva y brandy Jiménez & Lamothe. Éste último recibía una comisión básica del 15%, más otra del 20% sobre los seguros procedentes de cualquier subagente que nombrara, de la cual tenía que pagar a éste último. Estas cifras se vieron incrementadas en 1897 hasta un 20% en negocio directo, un 25% en el negocio de las subagencias fuera de Cataluña, un 27,5% en las empresas catalanas, más el 10% de los beneficios anuales de la agencia general. Lamothe recibía también la mitad de las tarifas por pólizas y placas de seguros contra incendios más una asignación de 5.000 pesetas. Dos años más tarde, el porcentaje de Cataluña se adoptó también para Madrid<sup>202</sup>. El intrincado juego de porcentajes de comisión pone de manifiesto la dificultad relativa de la trayectoria de Phoenix para suscribir directamente seguros en España desde finales de la década de 1880. Mientras que la agencia de Lamothe en Málaga iba adquiriendo mayores recursos en un territorio más amplio, Phoenix aún no sabía con seguridad qué forma debía adoptar su organización comercial en España. Por ejemplo, en 1898 se creó una agencia nueva en Santander, ciudad donde otras compañías británicas, como Northern, rechazaron entrar<sup>203</sup>. En el año siguiente, no obstante, se tomó finalmente la decisión de convertir la actividad de Lamothe en una agencia general completa para la totalidad del país. En 1902, el agente de Málaga gestionaba trece subdelegaciones en Alicante, Almería, Barcelona, Bilbao, Cádiz, Cartagena, La Coruña, Madrid, Oviedo, Santander, San Sebastián, Sevilla y Valencia. Algunas de ellas se fundaron formalmente por carta, mientras que otras por simple acuerdo verbal. Para entonces, el flujo de reaseguros como consecuencia del acuerdo con North British entraba con cuentagotas. La transformación de las actividades de Málaga en una agencia general invirtió esta tendencia y los reaseguros comenzaron a aumentar de nuevo a través de los excedentes de riesgo<sup>204</sup>.

Así pues, los reaseguros pudieron ser un vehículo esencial para las EMN tanto antes como después de la implantación de una red de agencias para la contratación directa de seguros en el extranjero. Los contratos bilaterales y multilaterales de reaseguros y retrocesiones fueron los métodos habituales para adquirir seguros sin incurrir en los gastos de una entrada directa. Ya en 1869, las casas especializadas en reaseguros, como Swiss Re de Zurich, contrataban riesgos de las oficinas de seguros contra incendios españolas y los retrocedían a otras EMN extranjeras, con lo que se dispersaban por toda Europa. Los riesgos que adquirió en España Swiss Re se transmitieron mediante un acuerdo de retrocesión con la agencia en Viena de Arcangelo, compañía de seguros griega con sede en Atenas. En virtud de este contrato, la compañía suiza compartía sus riesgos en Gran Bretaña, Bélgica, España y Argelia con Arcangelo. Como contrapartida, a ésta última se le permitía

---

<sup>202</sup> Biblioteca de la Universidad de Cambridge (en adelante, BUC), Phoenix Assurance, Listas de agentes en el extranjero c19/6: Málaga; memorandos de la agencia.

<sup>203</sup> BUC, Phoenix Assurance, AC, 9 de marzo de 1898; BG, Ms 18249/130, Sun, LCE, 26 de febrero de 1895.

<sup>204</sup> Trebilcock (1998), pp. 161-162.

participar en todos los excedentes de riesgo que Swiss Re deseara retroceder a una compañía distinta de su propia subsidiaria de retrocesiones, Prudentia<sup>205</sup>. En la década de 1900 esta reaseguradora suiza poseía acuerdos bilaterales y multilaterales que cubrían los riesgos españoles con diversas entidades francesas, españolas e inglesas. Por lo general, dichos acuerdos vinculaban a España con otros países. Por ejemplo, el contrato firmado en París en 1903 con La Unión y Phénix Espagnol cubría riesgos en España, Portugal, Francia, Argelia, Túnez y Egipto, mientras que en 1905 Swiss Re tomó parte en un acuerdo de cuotas con La Réassurance Nouvelle de París y la Compañía de Seguros La Polar de Bilbao para riesgos en España, Portugal, las Baleares y Marruecos<sup>206</sup>.

La mayor parte de las aseguradoras directas británicas que operaban en España antes de 1914 llegaron a formalizar uno o más contratos de este tipo con otras compañías británicas, francesas, españolas y europeas. El acuerdo de Phoenix con North British, firmado en 1871, cubría toda España, excepto las provincias vascas<sup>207</sup>. Tan pronto como Alliance inició sus actividades en Málaga en 1887, se preparó para reasegurar los riesgos tomados allí. Se llegó a un acuerdo con la Manchester Assurance Company en virtud del cual ésta última recibiría tres décimas partes de cada seguro efectuado por Alliance en todas sus agencias de Turquía y España<sup>208</sup>. En ese mismo año, Sun y Alliance emprendieron también lo que se convertiría en un contrato de larga duración en España según el cual ésta última se convertía en la principal fuente de reaseguros de Sun. Tres décadas antes, Sun también había reasegurado propiedades en Barcelona a través de compañías francesas. Las aseguradoras francesas contra incendios, aunque carecían de la experiencia internacional de sus homólogas británicas, la siguieron rápidamente hasta España y adquirieron allí una poderosa presencia. Un observador británico en 1910 manifestaba que las aseguradoras francesas contra incendios tenían una "base firme en España y habían implantado sus métodos"<sup>209</sup>. Los acuerdos anglo-franceses se convirtieron en moneda corriente en el mercado de reaseguros españoles, aunque en ellos generalmente se unificaban en un mismo paquete riesgos españoles con los de otros países. A la luz de estos tratados, los reaseguros podían producirse en ambos sentidos. En 1880, por ejemplo, Alliance firmó un contrato con la oficina de París de seguros contra incendios de Phénix por el que ésta aceptaba reasegurar una parte de sus riesgos en Francia, Argelia,

---

<sup>205</sup> Archivos de Swiss Re, Zürich, Protocolle der Verwaltungsratsitzung (en adelante, PVWR) 3 de enero de 1869, 7 de junio de 1879.

<sup>206</sup> Swiss Re, PVWR, 10 de octubre de 1903, 23 de marzo de 1905.

<sup>207</sup> BUC, Phoenix Assurance, Actas de los miembros del Consejo, 24 de agosto de 1871.

<sup>208</sup> BG, Ms12162A/13, Alliance Assurance, AC, 23 de noviembre de 1887. El negocio no se había expandido, ni siquiera después de siete años. En 1894 Alliance sólo tuvo que depositar 130 libras por su agencia de Málaga, lo que indica que los ingresos anuales por primas fueron allí de 650 libras, es decir, sólo un 0,4% de sus ingresos totales en el extranjero. BG, Ms12162A/15, Alliance Assurance, AC, 21 de marzo de 1894.

<sup>209</sup> Robertson (1910).

Alsacia, Lorena, el Gran Ducado de Baden y España con Alliance, asegurando a cambio una parte de los excedentes de riesgo de Alliance en la Bretaña. Nueve años después se firmó un acuerdo con La Paternelle de París, mediante el cual Alliance reaseguraría parte del excedente de riesgos contra incendios de la compañía parisina en Francia, Italia, España y Portugal<sup>210</sup>. Con menor frecuencia se establecieron acuerdos de reaseguros y coaseguros con compañías españolas y de otros lugares de Europa. Por ejemplo, en 1893, Sun aseguró una fábrica de papel en Valencia por 75.000 pesetas sobre el conjunto de la propiedad en la misma proporción que la cantidad asegurada en la compañía La Unión y el Fénix, principal empresa española de seguros patrimoniales<sup>211</sup>. En 1886, London & Lancashire firmaron un contrato con La Fondiaria de Turín por la mitad del negocio de ésta última en Italia, España y Francia. London & Lancashire llevaba tomando reaseguros procedentes de España ya desde la década de 1860, pero no abrió su propia agencia en el país (en Barcelona) hasta 1900<sup>212</sup>.

Dado que, históricamente, toda clase de propiedades (grandes y pequeñas, residenciales o no) estaban coaseguradas y reaseguradas, es poco probable que el perfil de un borderó de reaseguros cuidadosamente controlado hubiera diferido mucho de la cartera de riesgos asumidos directamente por las agencias de las EMN extranjeras<sup>213</sup>. Aunque no se conservan registros locales de pólizas, es posible hacerse una idea bastante aproximada de lo que se aseguraba en España a través de la agencia general de Sun en Bilbao a partir de la amplia correspondencia que mantuvo la compañía con su agente, Don Ramón de Basterra. Entre los seguros contratados individualmente o con reaseguro se encontraban los de una fábrica de velas, cervecerías, refinerías de petróleo, talleres de carpintería, perfumerías, fábricas de yute, algodón y seda, almacenes de madera, vinos, licores y tabaco, teatros, hospitales, un almacén de corcho en Almería, la cristalería de Lamiaco, una fábrica de azúcar de remolacha asegurada por un total de 300.000 pesetas entre cinco compañías británicas y una fábrica de hojalata en el País Vasco, asegurada con la condición de que en las instalaciones no se fabricaran cajas metálicas<sup>214</sup>. Sun rehusó propuestas de asegurar fábricas de aglomerados de carbones, molinos de arroz y una fábrica de jabón y refinería de aceites, mientras que Phoenix declinó reasegurar riesgos en la industria textil debido a

---

<sup>210</sup> BG, Ms12162A/11, 14, Alliance Assurance, AC, 29 de diciembre de 1880, 29 de mayo de 1889.

<sup>211</sup> BG, Ms 18249/124, Sun, LCE, 8 de agosto de 1893. Esta compañía surgió tras la fusión en 1879 de dos empresas, La Unión y Fénix, aparentemente instigada por Crédit Mobilier en España. *Assicuranz Jahrbuch* 1880: 310-11.

<sup>212</sup> Francis (1962).

<sup>213</sup> Pearson (2004), pp. 312-315.

<sup>214</sup> BG, Ms 18249/128, 130-2, Sun, LCE, 11 de julio, 7 de agosto, 22 de agosto y 19 de septiembre de 1894, 5 de enero, 11 de abril, 14 de mayo, 11 de junio, 4 de julio y 24 de septiembre de 1895.

las bajas tarifas. Diversas compañías, como Northern y Commercial Union, se negaron a reasegurar propiedades de cualquier tipo en Santander<sup>215</sup>.

Ante propuestas de asegurar riesgos nuevos o inusualmente arriesgados, las EMN extranjeras podían disfrutar de cierta ventaja competitiva sobre los rivales locales en el sentido de que aprovechaban su experiencia en otros lugares. Por ejemplo, cuando Sun aceptó asegurar una cervecería en Gijón, insistió en que la póliza debía reflejar que la compañía sólo asumiría responsabilidades por daños a la maquinaria en caso de que ésta se estropeará debido a un incendio. Manvell observó que "las cervecerías aquí [en el Reino Unido] tienen un sistema diferente al de esa, que está estructurada como las alemanas, y tenemos uno o dos casos en Alemania con seguros similares a éste<sup>216</sup>". Basterra pudo también aprovechar los conocimientos técnicos de la oficina central a la hora de estudiar propuestas de seguros para centrales eléctricas. Resulta difícil encontrar cifras al respecto, respondió Manvell, pero propuso un 1,5% para baja presión y "alrededor del doble" para alta presión<sup>217</sup>.

"Éstas serían las tarifas mínimas, pero en realidad, a menos que una central eléctrica se construya con materiales enteramente sólidos, no tenemos mucho interés en asegurarla. En todo caso, habría que excluir el peligro de destrucción de las dinamos, etc., por uso excesivo de la maquinaria. En general, podemos decir que las centrales en las que se genere energía para riesgos industriales, etc., son de baja presión".

Sin embargo, a medida que el número de compañías fue creciendo y el mercado español se hacía cada vez más competitivo, algunas empresas asumieron riesgos habituales y los precios comenzaron a bajar. En su rechazo a la propuesta de asegurar un molino de arroz, Manvell escribió lo siguiente<sup>218</sup>:

"Dado que los molinos de Valencia también trituran, me temo que hemos de rechazarlos. Éste es de nuevo uno de los misterios del negocio de seguros en España: en cualquier otro lugar estos riesgos se consideran absolutamente perjudiciales, y sin embargo en España aparentemente no se incendian. No obstante, no podemos dejar a un lado lo aprendido al respecto en otros lugares. Lo mismo se aplica a los molinos de yute. Los procesos iniciales del tratamiento de yute son muy peligrosos, y sin embargo, en

---

<sup>215</sup> BG, Ms 18249/130-31, Sun, LCE, 5 de febrero, 7 de marzo, 21 de marzo y 24 de mayo de 1895.

<sup>216</sup> BG, Ms 18249/131, Sun, LCE, 30 de mayo de 1895.

<sup>217</sup> Se definía la baja presión como menos de 200 voltios, y la alta presión aquella superior a 1.000 voltios. BG, Ms 18249/130, Sun, LCE, 5 de enero de 1895. Otro ejemplo: en un vano intento de evitar gastos extraordinarios relacionados con un incendio en Barcelona, Sun mencionó la práctica alemana de cobrar a los asegurados los gastos de la retirada de escombros de sus instalaciones tras un incendio; véase BG, Ms 18249/182, Sun, LCE, 27 de marzo de 1908.

<sup>218</sup> BG, Ms 18249/133, Sun, LCE, 5 de noviembre de 1895.

España las compañías inglesas deberían cuidarse de asumirlos con tarifas tan ridículas como las que están aplicando”.

Una de las principales preocupaciones para las aseguradoras extranjeras en España a finales del siglo XIX fue la búsqueda constante de capacidad reaseguradora. A menudo no bastaba con los contratos firmados y los acuerdos facultativos. Un ejemplo típico fue el intercambio que se produjo entre Manvell y Basterra acerca de una propiedad textil en Oviedo, que Sun estaba dispuesta a asegurar por 140.000 pesetas, al igual que Alliance. Sin embargo, Sun no pudo encontrar reaseguradoras en Londres para la suma restante, dado que existían "grandes prejuicios" contra los riesgos textiles a tarifas bajas. Aquí, como en varias otras ocasiones, se dijo a Basterra que, a menos que pudiera reasegurar el resto del riesgo localmente, tendría que decir al propietario que la compañía no iba a poder asegurar la cantidad solicitada. Obviamente, no era ésta la respuesta que el cliente deseaba oír ni el agente dar<sup>219</sup>. Las relaciones entre compañías de seguros (tanto entre agentes locales como entre oficinas centrales) también debían cuidarse para poder seguir accediendo a una capacidad reaseguradora estimable. Por ejemplo, Commercial Union canceló un contrato para actuar como segunda reaseguradora de excedentes de riesgo procedentes de la agencia de Sun en Bilbao, porque, según decía, no había recibido de allí "prácticamente nada (...) a excepción de riesgos especiales o peligrosos". Manvell rogó a Basterra que entregara a Commercial Union "una proporción justa de negocios no peligrosos" con el fin de mantener las relaciones, pero por algún motivo esto resultó difícil de cumplir<sup>220</sup>. El aumento de la competencia por los reaseguros parecía forzar a la baja las primas que se pagaban. En 1907 Sun se quejaba de haber tenido pérdidas en todos los riesgos reasegurados en España, pero siguió siendo difícil supervisar a los agentes locales que estaban expandiendo sus agencias a base de reasegurar riesgos que de otro modo no habrían suscrito<sup>221</sup>.

Aparte del recorte de precios y de la creciente lucha por encontrar un caudal fiable de reaseguros de calidad, la competencia en el mercado español de seguros también adoptó otras formas, por ejemplo, en cuanto a la cantidad máxima que las aseguradoras estaban dispuestas a asegurar por riesgos individuales. Durante la convulsa década de 1890 en particular, las compañías foráneas tuvieron que vigilar atentamente el tipo de cambio de la peseta y ajustar sus límites de contratación de seguros en consecuencia. Cuando en el otoño de 1894 cayó la paridad entre la libra esterlina y la peseta a 30 (con respecto a su valor habitual de 25), Sun elevó su límite en Bilbao de 125.000 a 150.000 pesetas. Para enero de 1895 la peseta se había recuperado un poco,

---

<sup>219</sup> BG, Ms 18249/130, Sun, LCE, 1 y 5 de febrero de 1895.

<sup>220</sup> BG, Ms 18249/130, Sun, LCE, 1 de febrero de 1895. Alliance fue la principal reaseguradora de Sun en este caso.

<sup>221</sup> BG, Ms 18249/181-2, Sun, LCE, 10 de diciembre de 1907, 18 de marzo de 1908.

pero la incertidumbre seguía constituyendo un problema. Manvell envió un boletín de aplicación a Basterra para tres riesgos, y le comunicó lo siguiente<sup>222</sup>:

"Nos vamos a quedar con 7.500 libras en cada uno a un tipo de cambio de 28 = 210.000 ptas., dado que, a la vista de cómo está fluctuando la paridad en este momento, creemos que será más seguro establecer nuestros límites para el futuro en libras esterlinas y convertirlas en pesetas según el tipo de cambio del día".

Para ganar ventaja competitiva, algunas aseguradoras extranjeras se mostraron también flexibles en cuanto al diseño de los productos y las condiciones de las pólizas, sin perjuicio de las normas que el Fire Offices Committee londinense, que establecía los aranceles para todo el mundo, pudiera imponer sobre sus miembros. Por ejemplo, Northern vendió pólizas a muy corto plazo (mensuales) sobre el almacenamiento de petróleo que Sun se sintió obligada a igualar, dado que las prácticas de Northern les habían hecho perder algunos negocios<sup>223</sup>. Sun aseguró una tonelería de vapor en Málaga contra su buen juicio como consecuencia de la presión de las otras aseguradoras extranjeras<sup>224</sup>.

"No nos atraen mucho estos riesgos de manufacturas madereras con energía de vapor. Sin embargo, este riesgo parece muy aceptable dentro de su clase y hemos decidido asumir una parte con el fin de ayudar a la agencia de Málaga, que tiene que competir con bastantes otras compañías inglesas, y la aceptación de este riesgo podría ayudar a nuestro agente en otros negocios; de lo contrario, no deberíamos haberlo asumido".

España carecía de organización arancelaria antes de la Primera Guerra Mundial, lo cual, para algunos, explicaba por qué prevalecían allí unas primas tan bajas. Por otra parte, las sociedades anónimas de seguros y las numerosas mutuas locales constituyeron una competencia creciente para las EMN extranjeras durante las décadas de 1890 y 1900, particularmente en el campo y en las pequeñas ciudades del sur de España. Se decía que las mutuas hacían lo siguiente<sup>225</sup>:

"Asegurar edificios en la mayoría de los casos carece de importancia comparativa individualmente, pero en su conjunto cubren una gran cantidad de propiedades, y aunque en el pasado ha habido fallos en ellos, en general, los que sobreviven son satisfactorios. Esto se debe en gran medida a la excelencia en la construcción de los edificios, buena parte de los cuales, especialmente en aquellos lugares donde quedan reminiscencias árabes,

---

<sup>222</sup> BG, Ms 18249/128, 130, Sun, LCE, 19 de septiembre de 1894, 8 de enero de 1895.

<sup>223</sup> BG, Ms 18249/130, Sun, LCE, 17 de enero de 1895.

<sup>224</sup> BG Ms 18249/128, Sun, LCE, 7 de agosto de 1894.

<sup>225</sup> Robertson (1910), pp. 276-277.



presentan una construcción ignífuga, y por todo el país existe una escasez comparativa de aquellos elementos ornamentales internos, como cortinas, alfombras y similares que (...) contribuyen notablemente a la probabilidad de que se produzcan incendios".

La sensación de competencia creciente y poco regulada, de aumento de entradas en el mercado y de descenso de las tarifas de las primas, pero de niveles medios relativamente atractivos de rentabilidad se confirma por los datos actuariales que se conservan de dos importantes aseguradoras británicas en España. A lo largo de los 25 años transcurridos entre 1870 y 1895, Sun obtuvo unos beneficios netos acumulados superiores a las 11.600 libras a través de su agencia general en Bilbao, y sus ingresos por primas crecieron de 135 a 9.051 libras. Después de una primera década tranquila, la agencia sufrió fuertes pérdidas entre las décadas de 1870 y 1880, pero, como indican las cifras de beneficios netos de la figura 4.2, a excepción de 1881, dichas pérdidas parecen haber quedado ampliamente compensadas por los reaseguros, con lo que la agencia obtuvo unos beneficios netos moderados. Durante el resto de la década de 1880, las pérdidas fueron mínimas y aumentaron los beneficios netos, pero en el período 1889-91 y en 1893 se produjeron de nuevo grandes pérdidas, en este último año como consecuencia de una importante explosión que tuvo lugar en Santander. A partir de 1895 sólo se dispone de datos actuariales fragmentarios, pero parece que la rentabilidad de Sun en España acabó siendo mixta. La subdelegación de Valencia obtuvo buenos resultados, y la de Alicante presentaba "cifras satisfactorias" a pesar del "riesgo subjetivo", que allí se consideraba "inferior al de la mayoría de las demás ciudades españolas". No obstante, Vigo experimentó grandes pérdidas, y la subdelegación de Oviedo cerró en 1907, a pesar de los ruegos del agente, tras obtener unas pérdidas medias del 166% (indemnizaciones pagadas como porcentaje de las primas obtenidas) durante los 15 años anteriores<sup>226</sup>.

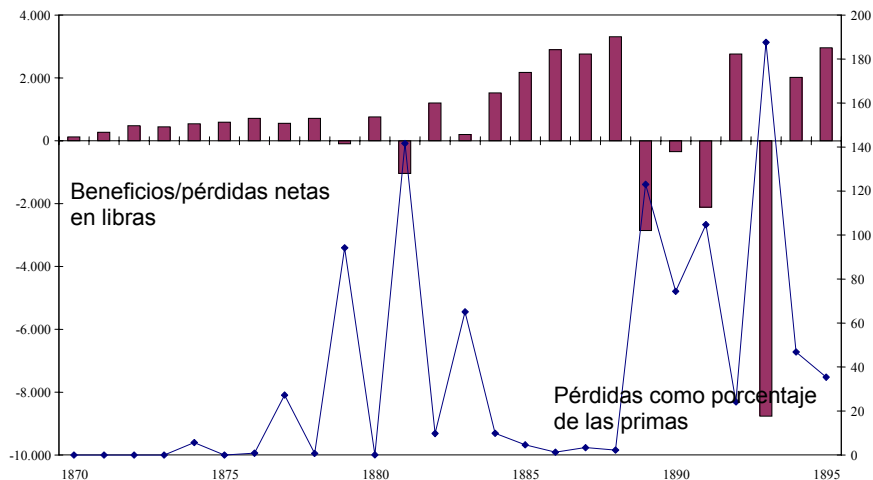
---

<sup>226</sup> Sun no fue la única compañía británica que cerró agencias en España en 1907. Alliance clausuro su agencia principal en Málaga en ese mismo año como consecuencia de fuertes pérdidas. BG, Ms 18249/180-3, Sun, LCE, 6 de julio, 29 de julio, 16 de septiembre y 14 de noviembre de 1907, 3 de marzo, 30 de junio y 22 de julio de 1908.

**Figura 4.2: Sun Fire Office:  
la agencia de Bilbao en el período 1870-95**

Índices de siniestralidad (eje derecho), beneficios netos (eje izquierdo).

Fuente: GL, Ms 11935K, Sun Insurance, Foreign premiums, 1836-93

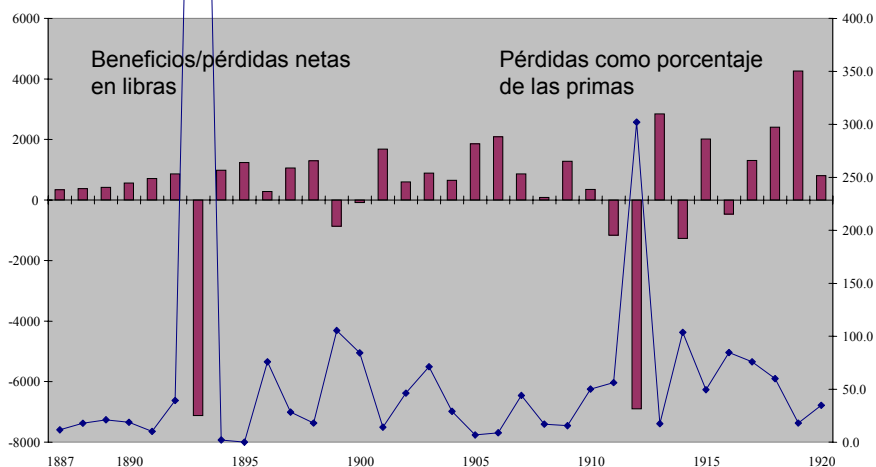


En los 33 años que transcurrieron entre 1887 y 1920, Royal obtuvo unos beneficios netos superiores a las 14.000 libras a través de sus 15 agencias en España, rentabilidad anual similar a la de Sun en el periodo anterior (véase la figura 3). Durante este período, los ingresos de Royal por primas se dispararon desde menos de 900 libras en 1887 hasta casi 38.000 en 1920. Así pues, España seguía ofreciendo una oportunidad de crecimiento rápido en el volumen de primas para ambas compañías británicas, y sin duda también para otras EMN. Royal obtuvo buenos resultados a partir de 1887, momento a partir del cual se dispone de datos, hasta las colosales pérdidas de Santander en 1893, a las que siguieron las de Cádiz y Sevilla en ese mismo año. También serían años malos 1896 y 1899-1900, aunque las pérdidas se compensaron en buena medida con los reaseguros. La primera década del siglo XX mostró buenos resultados actuariales para Royal en la mayoría de los años, con ganancias netas en todos ellos. Sin embargo, la década siguiente fue testigo del regreso a las pérdidas importantes en los años 1911-12, 1914 y 1916. Los mayores beneficios netos para Royal provenían de las agencias de Barcelona, Alicante, San Sebastián y Sevilla. Alicante era una agencia poco importante en comparación con las otras tres, pero al igual que otras pequeñas agencias de esta compañía, como las de Murcia y Valencia, proporcionó beneficios netos uniformemente a lo largo de este período. Las mayores pérdidas netas en ese intervalo fueron las de Jerez (6.454 libras), pero ello se debió íntegramente a un año espantoso, 1912, cuando se pagaron 25.000 libras en indemnizaciones. En el resto de los casos, Jerez presentaba un historial de operaciones casi impecable. Probablemente por término medio la ciudad menos rentable fue Santander, donde la agencia sólo ganó dinero en cuatro de los nueve años transcurridos entre 1887 y 1895.

A la vista de ello, parece que esta ciudad merecía la reputación de peligrosa que le habían concedido otras aseguradoras extranjeras<sup>227</sup>.

**Figura 4.3:**  
**Royal Insurance: resultados en España 1887-1920**

Índices de siniestralidad (eje derecho),  
beneficios netos (eje izquierdo).  
Fuente: Liverpool R.O., Royal Insurance,  
Results of Foreign Business, vols.1-2,  
1887-1923



## D. Regulación y respuesta

Suele considerarse que la implantación de aranceles sobre el grano en 1891 marcó el inicio de la transición de España al proteccionismo, y que la década de 1890 experimentó asimismo un cambio hacia una mayor carga reguladora

<sup>227</sup> La rentabilidad neta anual media de Santander mostraba unas pérdidas de 544 libras, con diferencia la peor de las quince agencias que poseía Royal en España durante este periodo.

sobre el sector de seguros, que hasta el momento había operado sin duda con relativa libertad en comparación con el resto de Europa<sup>228</sup>. La ley de presupuestos de agosto de 1893 exigía que todas las empresas invirtieran en fondos públicos de España el 20% de sus ingresos netos por primas contra incendios derivados de sus operaciones en el país, e incluía con este fin un listado de valores del Estado español, bonos con garantía hipotecaria y obligaciones emitidas por los ferrocarriles<sup>229</sup>. Hacía tiempo que otros países europeos y Estados Unidos exigían realizar este tipo de depósitos, y no se consideraban especialmente onerosos. Más molestos eran los nuevos impuestos del 2% sobre las primas anuales y de otro tanto sobre las comisiones de los agentes, además del nuevo requisito de revelar las cuentas anuales a las autoridades. Las aseguradoras extranjeras protestaron en vano contra este impuesto, y las británicas decidieron repercutir el coste del impuesto en los asegurados españoles. Por el contrario, las compañías españolas y francesas decidieron absorber el impuesto, lo que contribuyó a que sus pólizas fueran más competitivas por precio, al menos a corto plazo<sup>230</sup>. Sun mostró su irritación por los problemas que esta "enojosa legislación" causaría a su agente en Bilbao, y esperaba que otras compañías "pasarían tantos apuros que el gobierno tendría que proporcionar algún alivio. El sentimiento por nuestra parte es que este negocio no merece la pena por la cantidad de problemas que origina<sup>231</sup>". Para las compañías británicas, debido a su cultura de la confidencialidad, los requisitos de revelar las cuentas constituían un motivo de preocupación mayor que los impuestos. Como Manvell explicó a Basterra en Bilbao<sup>232</sup>:

"Con respecto a los pormenores que hay que dar, al margen de la ingente tarea que va a recaer sobre los agentes por tener que revelar tantos detalles de nuestro negocio, para nosotros es de lo más perjudicial, pues estoy seguro de que no se mantendrá una confidencialidad absoluta sobre dichos listados, y si éstos caen en manos de nuestros competidores nada resultaría más sencillo para ellos que prácticamente arrebatar nos nuestro negocio viendo quiénes son los titulares de nuestras pólizas y ofreciéndoles condiciones ligeramente más favorables. No veo qué ventajas puede tener esto para el gobierno, salvo disponer de una especie de orientación sobre la situación económica de las personas aseguradas, y así permitir al gobierno ejercer un mayor control fiscal sobre ellas. Tal vez sea necesario realizar algún examen de los libros de las agencias para asegurarse de que hemos pagado los impuestos pertinentes, y considero que una declaración jurada al

---

<sup>228</sup> La ley de derechos de importación de 1891 también protegió la industria textil de la lana en España; véase Cuevas (2002), p. 69.

<sup>229</sup> Frax y Matilla (1996), p. 196.

<sup>230</sup> Assecuranz Jahrbuch (1895), p. 422; BG, Ms 18249/128, Sun, LCE, 18 de julio de 1894.

<sup>231</sup> BG, Ms 18249/124, Sun, LCE, 27 de septiembre de 1893.

<sup>232</sup> BG, Ms 18249/124, Sun, LCE, 29 de agosto de 1893.

final del ejercicio sobre el volumen de negocio sería una prueba suficiente de los ingresos en la que podría basarse el cálculo de las reservas técnicas".

En consonancia con el ambiente de rebelión que reinaba en la isla, los agentes de seguros en Cuba fueron "a la huelga" en 1894 y rehusaron entregar a la administración española los detalles que se les pedían<sup>233</sup>. En España, las respuestas de las aseguradoras extranjeras fueron de diversos tipos. Algunas compañías francesas y británicas comenzaron a reducir sus operaciones allí como consecuencia de la nueva legislación, mientras que otras como Gresham y Norwich Union Life ampliaron su negocio<sup>234</sup>. Los ingresos por primas de Sun en España aumentaron considerablemente durante 1894-5, y mientras los de Royal caían ligeramente en 1894, pronto recuperó la tendencia ascendente en sus ingresos. La ley de 1900 que gravaba los ingresos, al llegar en vísperas de una crisis económica, elevó el coste del empleo para las compañías de seguros, con lo que algunas tuvieron que reducir su tamaño. Las primas acumuladas de Royal procedentes de todas sus agencias en España se estancaron en 1900-01. La legislación española sobre accidentes y responsabilidad de ese mismo año, no obstante, fomentó la entrada en esta rama emergente de los seguros y, a diferencia de otros lugares, las aseguradoras del exterior se mantuvieron libres del control ejercido por cualquier autoridad particular de concesión de licencias en España, siendo necesario solamente incorporar los nombres de sus empresas al registro comercial<sup>235</sup>. Sin embargo, la tendencia hacia una mayor intervención por parte del estado era irresistible. Durante 1907 Sun se sumó a otras compañías británicas para protestar contra una nueva ley fiscal, mientras que las aseguradoras francesas organizaron sus peticiones por su cuenta. Sun mostró también su irritación por la burocracia y los costes que conllevaba depositar los fondos que se exigían para obtener la licencia. Entre dichos gastos se incluían algunos sobornos a empleados de Hacienda "por cuestiones de conveniencia"<sup>236</sup>.

En mayo de 1908 se aprobó en España la primera ley general de seguros, que situaba éstos bajo la autoridad del Ministerio de Obras Públicas. Todas las compañías debían someterse a la supervisión de un cuerpo de inspectores creado al efecto mediante un real decreto. Asimismo, se exigía tener un capital desembolsado mínimo del 25%, enviar a la inspección copias de sus estatutos, reglamentos y plantillas de pólizas, y certificar que se habían hecho los depósitos correspondientes en valores públicos, industriales o comerciales. Para las empresas de seguros de vida el depósito fijado era de 200.000 pesetas, mientras que en otros ramos fue de 50.000. Las compañías de

---

<sup>233</sup> BG, Ms 18249/128, Sun, LCE, 20 de julio de 1894.

<sup>234</sup> Assecuranz Jahrbuch (1897), p. 433.

<sup>235</sup> Assecuranz Jahrbuch (1902), p. 382.

<sup>236</sup> BG, Ms 18249/182, Sun, LCE, 6 de febrero y 18 de febrero de 1908.

seguros de vida también debían presentar una copia de las tablas de mortalidad que utilizaban<sup>237</sup>.

No llegó a materializarse una oposición organizada contra esta ley. La iniciativa que emprendió la Cámara de Comercio Británica en Barcelona no llegó a despegar, y algunas aseguradoras, como Sun, se mostraron escépticas, señalando que la Cámara había fallado al sector en el pasado<sup>238</sup>:

"Hemos observado que no parece existir ninguna medida especial de actuación por parte de la Cámara en caso de actos perjudiciales por parte del gobierno, como el relativo a los gravámenes para las compañías de seguros que se ha planteado recientemente en su legislatura".

Existía preocupación acerca del volumen de documentación (el cual había que traducir en su totalidad al español) que la nueva ley exigía a las compañías en relación con las tarifas de sus primas, su capital social, sus reservas, su legislación, sus formularios de pólizas, sus depósitos, la publicación anual de balances y la legislación (como por ejemplo, las leyes especiales del Parlamento) por la que se regían en su país de origen. Asimismo, Sun esperaba que la nueva inspección de seguros<sup>239</sup>:

"tuviera máximos poderes inquisitoriales, que en cualquier caso le ocasionarán a usted [Basterra] y a los otros agentes grandes problemas y que podrían dar lugar a molestias extremas. De hecho, nos tememos que habrá que aplacar a estos inspectores del modo habitual".

Sin embargo, el problema número uno para las compañías que venían del exterior era descifrar lo que se entendía por capital desembolsado. Al igual que muchas otras firmas extranjeras, el de Sun ascendía únicamente a una pequeña proporción de su capital nominal total (120.000 de 2,4 millones de libras), pero la empresa se sintió aliviada al conocer que sus reservas ordinarias de 1,5 millones de libras se podían añadir al capital desembolsado para sobrepasar con creces el umbral del 25% que exigía la ley<sup>240</sup>. En la legislación sobre seguros de otros lugares también se contemplaban normas sobre el capital social, pero en España no llegaron a convertirse en el mecanismo prohibitivo que algunos legisladores de Estados Unidos, por ejemplo, pretendían. Igualmente, se creó un nuevo impuesto de una peseta por cada 1.000 en primas recibidas al cabo del año, aunque las compañías extranjeras sólo pagaban este impuesto con arreglo a sus operaciones en

---

<sup>237</sup> Frax y Matilla (1996), pp. 88-89.

<sup>238</sup> BG, Ms 18249/183, Sun, LCE, 12 de mayo de 1908.

<sup>239</sup> BG, Ms 18249/184, Sun, LCE, 26 de agosto de 1908.

<sup>240</sup> BG, Ms 18249/184, Sun, LCE, 21 de julio, 2 de agosto y 26 de agosto de 1908.

España<sup>241</sup>. Dicho gravamen probablemente reforzó la tendencia existente hacia un uso más generalizado de los reaseguros.

## CONCLUSIÓN

España reguló su sector de seguros con relativa tardanza. Los requisitos fiscales y de depósitos de 1893 resultaban fastidiosos para las EMN extranjeras, pero no suponían una carga importante en comparación con la normativa existente en otros mercados. Para cuando se aprobó la ley general de seguros de 1908, las principales aseguradoras extranjeras en España ya tenían bastantes más operaciones allí que quince años atrás, y la capacidad de reaseguros había crecido también considerablemente. Así pues, resultaba menos atractivo que antes marcharse como respuesta a la injerencia del estado. Durante varias décadas anteriores a 1908, algunas grandes compañías de seguros extranjeras, principalmente francesas y británicas, habían desarrollado sus actividades en un mercado con una regulación limitada, una competencia moderada por parte de las empresas locales y unos márgenes sorprendentemente rentables con carteras de un tamaño moderado que contenían gran cantidad de riesgos peligrosos. Aunque el desarrollo industrial conjunto de España seguía siendo lento, las operaciones de Sun demuestran que existía un abanico considerable de propiedades industriales y comerciales en las ciudades costeras del sur y del norte, que ya buscaban seguros durante el último cuarto del siglo XIX. A la ley de 1908 le siguieron otras mucho más estrictas para las aseguradoras en los años siguientes que presagiaban el ambiente político y económico más frío que experimentaron las compañías extranjeras de seguros después de la Primera Guerra Mundial.

Así pues, durante buena parte de este período, los legisladores influyeron escasamente en las decisiones organizativas de las compañías de seguros extranjeras que llegaban a España. No se percibían los efectos de los aranceles. La inestabilidad política y la fragilidad recurrente de los regímenes fiscal y monetario tuvieron sin embargo mayores consecuencias, y sin duda hicieron que algunas EMN retrasaran su decisión de crear redes comerciales en el país. Con respecto a otros modelos explicativos sobre las empresas multinacionales, no obstante, hay escasos signos de que las aseguradoras entraran para no perder clientes, aunque es posible que las compañías de seguros francesas hubieran seguido a los bancos y al capital ferroviario francés hasta España; sin embargo, carecemos de datos que nos permitan confirmar cualquiera de estos extremos.

De modo similar, la presencia francesa en los mercados españoles de seguros de vida, accidentes e incendios puede respaldar en cierto modo la teoría de la cadena de las EMN, en el sentido de que las operaciones de seguros entre ambos países se desarrollaron en términos similares, además de que, por supuesto, compartían una larga frontera. Entre las empresas británicas casi sin duda se produjo un efecto de "seguir al líder", ya que Sun siguió a la Imperial

---

<sup>241</sup> Cook (1911).

hasta Cádiz en la década de 1830, mientras que las compañías Liverpool y Scottish se establecieron en Málaga en la década de 1860. Sin embargo, las teorías anteriores y el modelo de internalización, según el cual los costes de las operaciones en el extranjero se reducían al abrir allí redes de agencias o sucursales, no bastan por sí solos para explicar la rápida expansión de las aseguradoras foráneas en España durante la segunda mitad del siglo XIX. Los datos que hemos mostrado en esta ponencia indican que el factor más importante que dio pie a la entrada y retención de EMN de seguros extranjeras en España fue el aumento de la disponibilidad y de la calidad de los reaseguros. En 1870 como máximo, los reaseguros se habían erigido en los vehículos institucionales más importantes para diversificar los riesgos de entrada. A este respecto, la situación en España era la típica de muchas otras economías menos desarrolladas en las que los grandes exportadores de seguros del mundo hacían un uso considerable de las facilidades para los reaseguros que contrataban entre sí, y cada vez más por parte de especialistas como Swiss Re, con el fin de cultivar un mercado nuevo y aún relativamente desconocido.

### **Periódicos de la época**

- *Assecuranz Jahrbuch*, Viena.
- *Insurance and Commercial Magazine*, Nueva York.
- *Insurance Times*, Nueva York.
- *Insurance Yearbook*, Nueva York.
- *Rundschau der Versicherungen*, Leipzig.
- *Post Magazine and Insurance Monitor*, Londres.
- *Spectator*, Nueva York.
- *Vereinsblatt für Deutsches Versicherungswesen*, Berlín.



## **CAPÍTULO 5**

# **EMPRESAS DE SEGUROS EN CANARIAS ENTRE 1879 Y 1936. UNA PRIMERA APROXIMACIÓN**

Fernando Carnero Lorenzo  
Universidad de La Laguna

### **1. INTRODUCCIÓN**

En este capítulo se pretende dar a conocer la evolución del mercado de seguros en Canarias y de los agentes que intervienen en él durante un periodo crucial de la economía insular, que iría desde los últimos años del siglo XIX a las vísperas de la Guerra Civil, utilizando dos fuentes novedosas. Se plantea conocer las compañías que operaban en las Islas distinguiéndolas según su origen –isleñas, nacionales o extranjeras–, así como, los corredores que las representaban en las diversas localidades del Archipiélago. Para ello utilizaremos la Estadística de la Contribución de Utilidades sobre la Riqueza Mobiliaria y el Anuario General de España, Bailly-Bailliere. La primera de estas fuentes también nos aporta información sobre parte las primas recaudadas en las Islas, así como sobre su distribución por compañías aseguradoras y tipos de contratos. Nos ceñimos al estudio de las Islas porque la investigación se haya en una fase preliminar, pero, claro está, que estas dos bases de datos permiten ampliar el estudio al conjunto nacional y al de las distintas realidades regionales, facilitando con ello el análisis comparativo. Ahora bien, no se trata de la panacea, pues no están exentas de limitaciones, que se pondrán de manifiesto en el trabajo que se presenta.

Así, el texto se divide en cinco secciones además de la introducción y las conclusiones. En la primera de ellas se analizarán en profundidad las fuentes empleadas, reseñando sus fortalezas y debilidades de cara a la investigación que se quiere realizar. En las dos siguientes, se realizará un examen pormenorizado de las compañías aseguradoras que operaban en las Islas, así como de los agentes locales que las representaban. En la cuarta, se presentarán los resultados cuantitativos del negocio de seguros, la recaudación de primas. Y, en la última de ellas, se incorporarán las mutualidades obreras, con el fin de completar el abanico de empresas vinculadas al sector de asegurador en las Islas.

## 2. LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

Uno de los objetivos de este trabajo es mostrar las posibilidades que aportan dos nuevas fuentes de información para el estudio de las empresas y el mercado de seguros en España, tanto desde una perspectiva nacional, interterritorial y regional. Se trata de una figura impositiva, la Contribución de utilidades sobre la riqueza mobiliaria, y de una publicación seriada, el Anuario General de España, editado por Bailly-Bailliere.

### 2.1 Contribución sobre las utilidades de la riqueza mobiliaria

La primera de las fuentes de información, la contribución sobre utilidades de la riqueza mobiliaria, es un instrumento fiscal, que tiene su origen en la Reforma de Villaverde de 1900, recayendo el gravamen sobre las ganancias derivadas del trabajo y/o del capital<sup>242</sup>. La información relativa a este impuesto se publicaba en la Estadística de la contribución sobre las utilidades de la riqueza mobiliaria<sup>243</sup>, siendo lo más relevante para nuestra investigación los siguientes aspectos:

Epígrafe 2º, letra B de la Tarifa 1ª que grava los Derechos reconocidos y liquidados a favor del Tesoro, durante dicho año, por utilidades procedentes del trabajo personal [de los] Agentes de las compañías de seguros nacionales o extranjeras, por los seguros efectuados. Tanto en las fichas estadísticas de cada provincia como en los resúmenes provinciales de los distintos epígrafes de las tarifas aparece el número de corredores de seguros los que nos permitirá tener el total nacional, regional o provincial.

Epígrafe 3º de la Tarifa 2ª: Derechos reconocidos y liquidados a favor del Tesoro, durante dicho año, por utilidades procedentes del capital. Dividendos de las acciones de las sociedades anónimas de todas clases [...]. En este caso en la ficha provincial aparece como base imponible los beneficios de cada sociedad anónima domiciliada en ella, incluidas las compañías de seguros. En los resúmenes tan sólo se dispone del número de empresas y del total agregado de las ganancias declaradas en cada demarcación territorial.

Epígrafe 5º de la Tarifa 3ª: Derechos reconocidos y liquidados a favor del Tesoro, durante dicho año, por utilidades procedentes del trabajo juntamente con el capital. Compañías de seguros de incendios, nacionales y extranjeras, y todas aquellas cuyo fin sea la reparación o indemnización de daños o perjuicios sobre las cosas y propiedades, por las primas de seguros efectuados en

---

<sup>242</sup> Un estudio más profundo sobre las posibilidades de esta fuente puede verse en Moral (1973) y en Ramos (1973).

<sup>243</sup> Esta serie, publicada por la Dirección General de Contribuciones, se inició con los datos de 1901 y se extiende hasta 1933, aunque todavía no hemos podido localizar las correspondientes a los ejercicios fiscales de 1902, 1920-1921 y 1925-1926. Además, en el estado actual de nuestra investigación nos falta todavía por recopilar algunos datos nacionales y de otras regiones distintas de la canaria.

España. Bajo esta rúbrica podemos conocer a nivel de cada provincia el detalle de las primas recaudadas por las empresas aseguradoras domiciliadas en ellas, referidas a estos ramos, mientras que en el resumen dispondremos del número total de compañías que operan en cada territorio y el monto total de primas.

Epígrafe 6º de la Tarifa 3ª: Derechos reconocidos y liquidados a favor del Tesoro, durante dicho año, por utilidades procedentes del trabajo juntamente con el capital. Compañías regulares de seguros de vida, las de accidentes y las cooperativas de seguros, las marítimas y las de transporte, por las primas de seguros nuevos o antiguos, efectuados en España. En este epígrafe, de forma análoga al anterior, disponemos de información para cada territorio de las primas recaudadas por las sociedades aseguradoras localizadas en ellos, relativos a los seguros sobre las personas y el transporte, apareciendo en el resumen provincial sólo el número de empresas y el volumen total de primas obtenidas por estos conceptos.

Además, en esta publicación se incluye un anexo final, en el que se recopilan todas las empresas que tributaban, clasificadas por su actividad económica y reflejando para cada una de ellas el capital, las obligaciones en circulación, la provincia de residencia y la forma jurídica. Por tanto, nos permitirá contabilizar el número de sociedades dedicadas al negocio del seguro, así como establecer un censo en cada uno de esos años.

Al tratarse de una fuente fiscal, la primera limitación proviene de su propia naturaleza, ya que las posibilidades de fraude pueden llevar a una minoración de los resultados obtenidos. Por otra parte, hay que hacer notar que hasta 1920 sólo afectaba a las sociedades anónimas, limitadas y comanditarias por acciones, así como a las cooperativas de consumo, producción y crédito, a excepción de las obreras. Con posterioridad abarcará a todas las empresas societarias, salvo a las exentas del impuesto. En cuanto a los beneficios, se debe reseñar el hecho de que las empresas con pérdidas en algún ejercicio no aparecen. Asimismo las de nueva creación, suelen aparecer tardíamente, como consecuencia de que se retrasan algunos años en comenzar a pagar el gravamen. Sin embargo, esta circunstancia queda soslayada en la ficha provincial del impuesto en el que se especifica los ejercicios anteriores por los que han tributado. Por último, señalar que el importe del capital social que aparece en el anexo puede llevar a confusión, pues en algunos casos se trata del desembolsado y en otros del nominal.

En cuanto a las limitaciones específicas que afectan a las compañías de seguros, en primer término, destaca la exclusión de las compañías de dedicadas a los ramos de enfermedad, agrarios, tontinas y chatelusianas. Por otro lado, se debe resaltar la escasa desagregación de los restantes segmento de actividad. Asimismo, el análisis provincial se puede realizar para el número de corredores, si bien queda mermado para el importe de las primas recaudadas y censo de compañías, ya que cada una tributaba en el lugar en el que tenía fijado su domicilio social o el de la representación legal en España,

en el caso de las extranjeras. Nótese, además, que algunas de estas últimas solían distinguir su representación en Canarias de la del resto del territorio nacional, al tener la consideración el Archipiélago de territorio aduanero diferenciado.

Algunas de estas dificultades se pueden resolver nivel provincial a partir de las fuentes primarias, los libros diarios de recaudación del impuesto y las fichas individualizadas de cada una de las empresas, que excluyen cualquier respuesta a nivel nacional e, incluso, en algunos casos regional, dada la ardua labor que requiere su recopilación<sup>244</sup>. En cualquier caso, todo este cúmulo de información permite complementar los estudios realizados hasta el momento para el sector del seguro en España y resulta de un alto valor para las aproximaciones al mismo desde el punto de vista autonómico o provincial. Veámoslo para el caso estatal, dejando los otros ámbitos espaciales de estudio para los siguientes epígrafes.

En el caso del número de compañías y de primas recaudadas permite anticipar las series existentes, basadas en las publicaciones estadísticas del propio sector, como o de los Anuarios Estadísticos de España –que arrancan en 1909– hasta los comienzos del siglo XX. Ciertamente es, como se puede comprobar en el cuadro 5.1, que las cifras de las distintas fuentes no coinciden con exactitud, pero las diferencias son escasas, al menos en los primeros años de puesta en común de ambas fuentes estadísticas. Diferencias que provienen de los problemas que se han descrito más arriba y que, en nuestra opinión no dificultan el enlace. Más aun si tenemos en cuenta que los seguros sobre enfermedad y ganado, así como, las tontinas y las chatelusianas, que no están contempladas en esta fuente fiscal, representaban el 21,13 % de las primas como promedio en el periodo 1912-1935<sup>245</sup>.

Además, la información fiscal que venimos trabajando aporta dos variables nuevas a considerar, que pensamos de cierta relevancia para comprender mejor el mercado del seguro en España. Por un lado, el número de corredores o delegados territoriales, indicador fundamental, si consideramos que fueron ellos quienes en realidad difundieron las prácticas aseguradoras por todo el territorio nacional. En segundo lugar, los beneficios declarados por cada compañía aseguradora que permitirá elaborar una nueva clasificación para el sector<sup>246</sup>.

---

<sup>244</sup> Nos referimos aquí a los ficheros de sociedades y diversos libros sobre la contribución de utilidades que se conservan en las Delegaciones Provinciales de Hacienda, si bien la calidad de esta información, estará en función del interés que muestren los encargados de la misma. En el caso de Canarias, la información histórica de la hacienda estatal se haya depositada en los respectivos Archivos Históricos Provinciales. Agradezco al Profesor L.G. Cabrera Armas del Departamento de Historias e Instituciones Económicas de la Universidad de La Laguna que me pusiera sobre la pista de esta abundante e interesante documentación.

<sup>245</sup> Pons (2003a), p. 572.

<sup>246</sup> Dada la premura de tiempo para la realización de este trabajo posponemos la publicación de esta clasificación para otra ocasión.

<b>Cuadro 5.1</b>				
<b>El mercado de seguros en España. Comparativa de fuentes</b>				
	<i>Contribución de Utilidades</i>		<i>Frax y Matilla</i>	
	<i>Número de empresas</i>	<i>Primas en pesetas</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Primas en pesetas</i>
1901	74	31.215.922		
1902	---	---		
1903	87	38.600.228		
1904	94	40.541.607		
1905	88	43.937.328		
1906	96	45.252.706		
1907	105	47.528.078		
1908	113	49.999.882		
1909	100	48.854.494	102	52.658.881
1910	95	51.907.808	140	59.492.000
1911	108	55.010.060	158	62.090.217
1912	101	56.831.585	167	65.203.409
1913	106	62.949.332	176	70.960.061
1914	109	61.321.632	190	73.567.555
1915	106	65.548.870	184	76.572.587
1916	121	71.263.184	198	82.986.953
1917	130	112.754.577	208	91.611.036
1918	166	134.757.104	219	101.974.183
1919	193	118.045.115	219	114.593.190
1920			218	132.775.036
1921			282	158.299.699
1922			295	164.504.972
1923	105	135.174.405	299	175.562.547
1924	107	146.488.412	315	192.266.367
1925			328	209.962.114
1926			358	225.431.546
1927	169	156.017.337	337	236.574.973
1928	212	168.976.406	340	263.082.981
1929	242	245.756.938	346	285.035.024
1930	214	248.466.708	360	308.643.568
1931	224	267.963.000	371	316.774.546
1932	195	277.459.000	350	325.055.699
1933	222	320.411.000	388	368.422.911
<b>Fuentes:</b> Frax y Matilla (1993) y <i>Estadística de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria.</i>				

## 2.2 El Anuario General de España, Bailly-Bailliere

La segunda fuente es el Anuario General de España, editado en Madrid por Bailly-Bailliere, que, entre otras informaciones, proporciona una relación pormenorizada de empresas, empresarios, profesionales, principales propietarios y cargos públicos de cada municipio del país, agrupados, en

primera instancia, por partidos judiciales y, estos a su vez, en provincias<sup>247</sup>. Empleamos esta publicación y no otras de carácter análogo editadas localmente, porque presenta mayor homogeneidad territorial y una mayor amplitud cronológica<sup>248</sup>.

Dentro de esta amalgama de información se encuentra la relativa a las compañías de seguros y la de los agentes que las representaban en cada uno de esos espacios geográficos, lo que permite no sólo mensurar mejor la difusión geográfica de las compañías aseguradoras, sino cuantificar el número de corredores de seguros para las décadas finales del siglo XIX. Más aun, contribuye a la elaboración de una base de datos con las características socio-profesionales de cada uno de ellos, es decir, podremos saber no sólo cuantos eran sino quienes eran los agentes de las empresas aseguradoras que operaban en los diferentes ámbitos territoriales que analicemos, pues podremos establecer otras profesiones que ejercían, así como, su implicación política y social en el territorio en el que ejercían sus actividades económicas.

Ahora bien, la fiabilidad de la fuente depende en buena medida de la voluntad de las empresas de seguros y de sus delegados territoriales por anunciarse en esta publicación. De ahí, que advirtamos al lector de que esa fiabilidad va aumentando con el paso del tiempo. No obstante, se trata de un buen punto de partida para conocer la difusión espacial que tuvo el negocio del seguro en España<sup>249</sup>. De hecho, esta fuente ya ha sido empleada para aproximaciones a la distribución regional de otras actividades económicas, como la de los comerciantes-banqueros, mostrándose, en este caso, más fiable que, por ejemplo, la que nos aporta otra fuente de origen fiscal, la Contribución industrial, del comercio y de las profesiones<sup>250</sup>.

De forma análoga, tanto en el caso de las compañías de seguros, como en el del número de corredores parece ser también superior en la información aportada por el Anuario General de España que en los datos recopilados por la

---

<sup>247</sup> Esta publicación arranca en 1879 con la denominación de Anuario Bailly-Bailliere del Comercio, de la Industria, de la Magistratura y de la Administración, adquiriendo la de Anuario General de España con el cambio de siglo.

<sup>248</sup> De todas formas ello no significa excluir el recurso a los anuarios, memorias o informes comerciales de índole local, que siempre servirán como fuente complementaria, tal y como veremos para el caso isleño más adelante.

<sup>249</sup> Aquí también debemos reseñar, en aras a la rigurosidad de la investigación, que nos encontramos en un estadio prematuro, pues tan sólo se ha recopilado de esta fuente la información relativa a Canarias para el periodo 1879-1915, que será la que se emplee en los epígrafes posteriores de este trabajo.

<sup>250</sup> El primero en apuntar la utilización de esta fuente para conocer la distribución provincial de los comerciantes banqueros fue García López (1994), quien utilizó los datos del Anuario de 1897 para contrastarlos con los de la fuente fiscal, destacando la infravaloración de estas última. Con posterioridad Carnero y Nuez (2004) han utilizado los anuarios para analizar la dimensión de este segmento del mercado bancario a nivel regional en el periodo 1879-1936.

Estadística de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria , tal y como se comprobará más adelante (cfr. cuadro 5.2 y 5.5). No obstante, esta hipótesis ha de tomarse con suma cautela, pues sólo la hemos corroborado para el caso isleño y para un número reducido de años, debido a que la recopilación de la primera de las fuentes no ha concluido. Las causas de esta disparidad pueden ser diversas. Las más significativas serían: en primer lugar, el hecho de que el Anuario incluya más ramas del negocio del seguro que la fuente fiscal; y en segundo término, aunque sólo referido a los corredores, que ésta última fuente por su propio carácter, y para evitar el gravamen, hiciese que muchos contribuyentes no declararan esta actividad al considerarla secundaria dentro de la variedad de negocios a los que se dedicaban.

### 3. EMPRESAS ASEGURADORAS EN CANARIAS

Este tipo de entidades financieras debió tener una notable presencia en el Archipiélago, ligada a su intensa actividad mercantil y naviera, tal y como sucede en otros espacios insulares, como en Baleares, o en las áreas con una densa actividad portuaria, como Bilbao o Málaga<sup>251</sup>. No obstante, se trata de un tema inexplorado en la historiografía canaria<sup>252</sup>, y que está empezando a dar sus primeros pasos en el ámbito nacional o de otras regiones, donde en los últimos años se han abierto algunas líneas de investigación que comienzan a dar sus frutos<sup>253</sup>. Por ello, en esta investigación se ha fijado como objetivo principal realizar una primera aproximación a este segmento del sistema financiero canario.

En las Islas operaron durante el periodo de estudio seleccionado numerosas compañías de seguros, cuya nómina fue aumentando hasta las vísperas de la Guerra Civil (cfr. cuadro 5.2). La mayoría de estas aseguradoras eran de origen extranjero como vemos en el cuadro 5.3, referido a 1915<sup>254</sup>. Las 31 empresas reseñadas en ese listado suponían un 16,82 por ciento de las que operaban en España durante ese mismo ejercicio<sup>255</sup>. La creciente presencia de este tipo de entidades financieras en las Islas difiere de la atribuida por otros autores en su análisis del mercado español, que sólo señalan la existencia de tres aseguradoras en el Archipiélago con posterioridad a la Ley del seguro de 1908, si bien en su defensa se debe señalar que las compañías de seguros

---

<sup>251</sup> Pons (1998) y (2005a); García Montoro (1989 y 1990) y Montero (1991).

<sup>252</sup> Tan sólo se dispone de un trabajo, Caubín (2002), si bien se trata de una declaración de intenciones sobre su futura investigación acerca de una de las principales compañías aseguradoras canarias, Mutua Guanarteme.

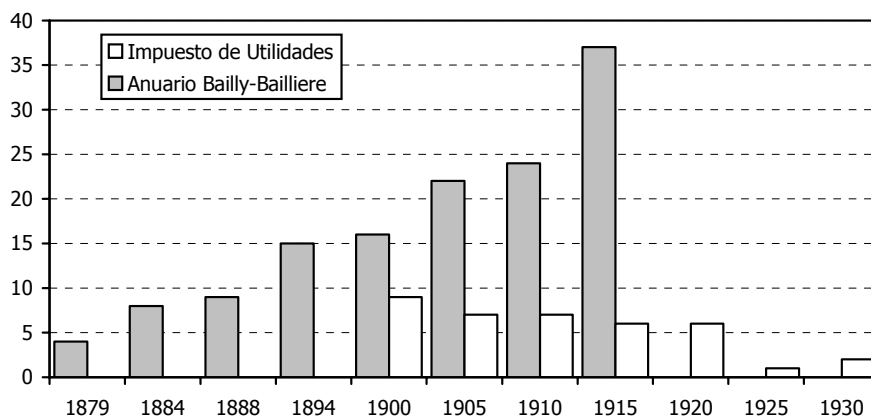
<sup>253</sup> Maestro (1993); Frax y Matilla (1993<sup>a</sup>, 1996 y 1998) y Pons (2001, 2002 y 2003).

<sup>254</sup> Con anterioridad a 1915 operaron otras compañías como The Manchester, London & Lancashire Fire Insurance C<sup>o</sup>, Lyon, La Mannheim, English and Scottish Life Insurance o La Union Continentale-Savoia.

<sup>255</sup> Frax y Matilla, (1993), p. 94.

marítimos, dominantes en Canarias, no estaban sujetas a esa legislación. Incluso se llegaron a fundar algunas empresas locales, como La Aseguradora Española, La Aseguradora Canaria, La Canaria y La Mutualidad Agrícola del Norte (posteriormente La Mutua Guanarteme)<sup>256</sup>.

**Cuadro 5.2**  
**Compañías aseguradoras en Canarias**



**Fuente:** Anuario General de España Bailly-Bailliere y Estadísticas de la contribución sobre utilidades de la riqueza mobiliaria

En el periodo analizado, la de mayor relevancia fue la primera de ellas, constituida a finales de diciembre de 1900, con una duración de 99 años, que empezarían a contara desde el 1 de enero de 1901. Ahora bien, los trabajos para su puesta en marcha se prolongaron casi un año, pues el 29 enero de 1900 se constituía la comisión encargada de elaborar los estatutos, al tiempo que se lanzaba un campaña para la suscripción de las primeras participaciones del capital social. Ambas tareas finalizaron el 26 de diciembre de ese mismo año con la celebración de la Primera Junta General de accionistas, en la que se comunicó la adquisición de 1.030 acciones y se aprobaron los estatutos con la incorporación de algunas enmiendas. Los principales promotores de esta iniciativa fueron un grupo agentes económicos de la capital tinerfeña – Aureliano Martín Fernández, Antonio Lecuona Calveras, Cándido Alarcó, Hilario Díaz García, Francisco de Armas Clós y Carlos Díaz Rodríguez. El primer Consejo de Administración estuvo formado por los tres primeros, ostentando los cargos de Presidente, Tesorero y Director General, respectivamente<sup>257</sup>.

<sup>256</sup> Pons (2002), pp. 127-133.

<sup>257</sup> Copias de la escritura de constitución, de los estatutos de la sociedad y del Acta de la Junta General de constitución de La Aseguradora Española, S.A. Archivo Histórico del Banco de España. Sucursales. Tenerife. Caja 7.



Ahora bien, por su importancia como accionistas debemos reseñar los casos de Antonio Lecuona e Hilario Díaz. El primero de ellos fue un importante comerciante-banquero de origen francés que acabó integrándose plenamente en la estructura social y política del Archipiélago. De hecho, formó parte de la Junta Provincial de Agricultura, Industria y Comercio, así como, de la Junta de Instrucción Pública de Santa Cruz de Tenerife. También, ejerció la representación consular de Costa Rica<sup>258</sup>.

Por su parte, Hilario Díaz García fue un emigrante a Venezuela, que fijó su residencia en la localidad de Cura. Allí acumuló una importante fortuna como terrateniente, parte de la cual invirtió en Canarias, mayoritariamente en la concesión de préstamos, si bien también adquirió algunas propiedades, tanto rústicas como urbanas, llegando a convertirse en uno de los principales propietarios de Santa Cruz de Tenerife, donde estableció su domicilio al regresar al Archipiélago en la segunda mitad de los años ochenta. A su vuelta a las Islas, contribuyó, además, a la creación de diversas sociedades mercantiles –industriales, comerciales, o constructoras–, entre las que se encontraba la que estamos analizando ahora<sup>259</sup>.

El capital social de La Aseguradora Española, S.A. se fijó en cinco millones de pesetas, dividido en 10 series de 500 títulos cada una, es decir, que cada acción tenía un valor nominal de 1.000 pesetas. En la primera emisión se lanzaron al mercado las tres primeras series, no realizando más operaciones hasta completar la suscripción de estos 1.500 títulos. Una vez cumplimentado este proceso inicial se pusieron en circulación de forma consecutiva otras dos series más, cubriéndose, por tanto, casi la mitad del capital social escriturado<sup>260</sup>. Esto último resulta algo sorprendente en el funcionamiento de las aseguradoras españolas, pues rara vez pasaron de desembolsar una cuarta parte del capital hasta que la legislación de 1908 les impuso la obligación de hacer efectivo una proporción mayor del capital social escriturado, según el ramo de actividad en la que participasen<sup>261</sup>.

Su duración fue breve, ya que en 1906 se produjo la disolución, dejando unas deudas por un valor no inferior a 355.000 pesetas de la época<sup>262</sup>. No obstante, esta situación no tiene nada de anómala, pues era la habitual en el sector del seguro español hasta 1908.

---

<sup>258</sup> Carnero (2004), pp. 140-141.

<sup>259</sup> Carnero (2001).

<sup>260</sup> Libros diarios de liquidación del impuesto de derechos reales y transmisión de bienes. Archivo Histórico Provincial de Santa Cruz de Tenerife. Sección Delegación Provincial de Hacienda.

<sup>261</sup> Pons (2002), p. 16.

<sup>262</sup> Expedientes de deudores con garantía hipotecaria. Archivo Histórico del Banco de España. Sucursales. Tenerife. Caja 1.

**Cuadro 5.3**  
**Compañías de seguros que operaban en Canarias, 1915**

<i>Razón social</i>	<i>Nacionalidad</i>	<i>Agencias en las Islas</i>
Banco Vitalicio	Española	SCT
The Comercial Union Assurance C°	Británica	LPA
Compagnie d'Assurances Générales	Francesa	LPA, SCLP, SCT
La Anónima de Accidentes	Hispano-italiana	LPA
Compañía Magdeburguesa de Seguros	Alemana	SCT
British Foreing Marine Insurance C°	Británica	SCT
La Fédérale	Franco-Suiza	LPA
The General Accident Fire Assurance C°	Británica	LPA
Hispania	Española	LPA, SCT
Indemnity Mutual Marine Assurance	Británica	LPA
Le Nord	Francesa	SCLP, SCT
L'Union	Francesa	LPA
La Albingia	Alemana	SCLP, SCT
La Badense	Alemana	LPA
La Foncière	Francesa	LPA, SCT
The Gresham	Británica	LPA
La Francona	Alemana	SCLP, SCT
La Unión y el Fénix Español	Española	SCT
Liverpool & London & Globe Assurance	Británica	LPA
Lloyd Andaluz	Hispano-Británica	LPA
Lloyd Internacional	Británica	LPA, SCLP
Lloyd Malagueño	Hispano-Británica	LPA
London Assurance C°	Británica	LPA, SCT
Mutua General de Seguros	Española	LPA
Nord Deutsche	Alemana	SCT
Norwich Union	Británica	LPA, SCLP
Northern Assurance C°	Británica	LPA
Reunión	Alemana	LPA, SCLP
Royal Exchange Assurance C°	Británica	LPA
Royal Insurance C°	Británica	LPA
The Guardian Assurance C°	Británica	LPA, SCLP
<b>Fuente :</b> <i>Anuario General de España</i> , Bailly-Bailliere, 1915.		
<b>Nota:</b> LPA= Las Palmas de Gran Canaria, SCLP= Santa Cruz de La Palma y SCT= Santa Cruz de Tenerife.		

Un sector que se caracterizaba por el empleo especulativo de los fondos recaudados por las primas, pues la anarquía regía en este negocio, ante la ausencia de una legislación específica. De ahí que la vida media de las aseguradoras españolas fuese de unos cinco años<sup>263</sup>. Y La Aseguradora Española no fue una excepción como muestra el enfrentamiento ocasionado a raíz de su quiebra entre el Director General de la compañía y algunos de los acreedores<sup>264</sup>.

Las otras tres compañías de seguros isleñas tuvieron una menor relevancia en este periodo, pues el proyecto de La Aseguradora Canaria, que se fundó en 1905 con un capital de 50.000 pesetas, fijando su domicilio social en Las Palmas de Gran Canaria, se quedó sólo en eso, en un proyecto<sup>265</sup>. Por su parte, La Mutualidad Agrícola del Norte se creó en 1934 con el objetivo de hacer frente a los problemas que afectaban a los agricultores plataneros del Norte de Gran Canaria, transformándose en La Mutua Guanarteme en 1940<sup>266</sup>. Finalmente, La Canaria se creó en 1936 en Santa Cruz de Tenerife, pero no comenzaría a funcionar hasta el año siguiente, por lo que su actividad se llevó a cabo fuera del ámbito temporal de nuestro análisis<sup>267</sup>.

A ellas debemos añadir algunas compañías extranjeras, sobre todo británicas y alemanas, cuyo ámbito geográfico de actuación en España se ciñó casi en exclusiva a la Isla Canarias, al menos durante algunos años, centrandose, además su actividad en el transporte marítimo y el ramo de incendios. A modo de ejemplo destacan: La Albingia, Commercial Union Assurance Company, Nord Deutsche, The Guardian Assurance o The Royal Exchange Assurance<sup>268</sup>. Esta presencia internacional debió ser importante, pues del total de aseguradoras extranjeras que operaban en España entre 1879 y 1920 un 52,12 % como promedio estaba presentes en Canarias<sup>269</sup>. Esta es otra prueba del elevado grado de internacionalización de la economía y de las finanzas isleñas, cuyos principales socios comerciales eran Gran Bretaña y Alemania. Quizás, el caso más sobresaliente fue el de la compañía británica London Assurance Company, empresa fundada en 1720, que fijó el domicilio social para operar en España en Las Palmas de Gran Canaria, disponiendo en 1916 de un capital nominal de 896.550 libras esterlinas, si bien sólo se habían desembolsado

---

<sup>263</sup> Frax y Matilla (1993), pp. 90-91.

<sup>264</sup> Alarcó (1907); Funes y Gutiérrez (1911).

<sup>265</sup> Carnero (2004), p. 299.

<sup>266</sup> Caubín (2002), pp. 2.162-2.164.

<sup>267</sup> Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas, 1950-1951.

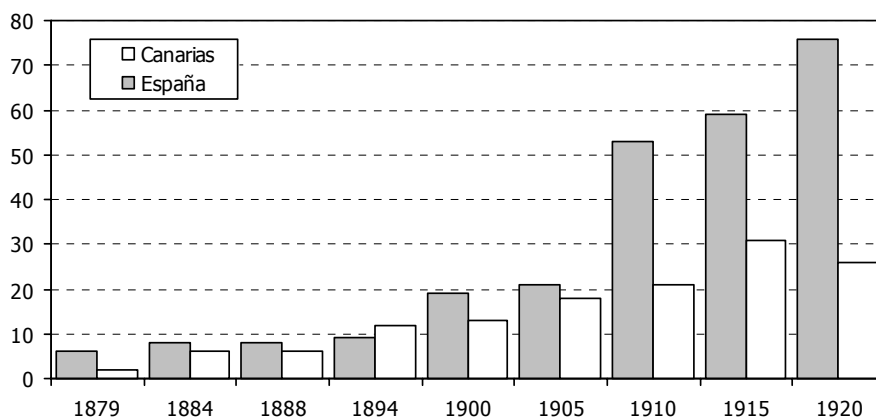
<sup>268</sup> Estadísticas de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria.

<sup>269</sup> Carnero (2004) y Frax y Matilla (1993).

448.275 libras. Al parecer realizó la mayor parte de sus contratos en las Islas, siendo su agente la empresa mercantil isleña Diego Miller y Cía<sup>270</sup>.

Por último, mencionar la participación en el mercado de seguros isleños de algunas empresas aseguradoras domiciliadas en el resto del territorio nacional. Aunque escasas en número, ya que en ningún momento entre 1879 y 1920 superaron la media docena de entidades, tuvieron, al parecer, una presencia importante dado el elevado grado de difusión espacial de sus actividades, como en los casos de Hispania, de La Unión y el Fénix, La Previsora Española o El Banco Vitalicio, que contaron con representación en los principales núcleos poblacionales del Archipiélago<sup>271</sup>. Esta circunstancia no debe de extrañarnos si tenemos en cuenta las reducidas relaciones económicas que mantenía el Archipiélago con la Península.

**Cuadro 5.4.**  
**Compañías de seguros extranjeras en España y en Canarias**



**Fuente:** Anuario General de España Baillo-Bailliere, Estadísticas de la contribución sobre utilidades de la riqueza mobiliaria. Frax y Matilla, 1993 v Pons, 2002

#### 4. LOS CORREDORES DE SEGUROS EN LAS ISLAS

Como señalamos a la hora de analizar las fuentes de información, resulta relevante para el análisis del mercado de seguros el estudio de los agentes que representaban a las distintas compañías aseguradoras, pues fueron ellos en última instancia quienes llevaron el peso de extender el negocio en sus áreas de influencia. Esta circunstancia quizás resulte aun más destacada en una región como la canaria, dado el carácter fragmentado de su territorio. De tal manera, que desde finales del siglo XIX se conformó una importante red de

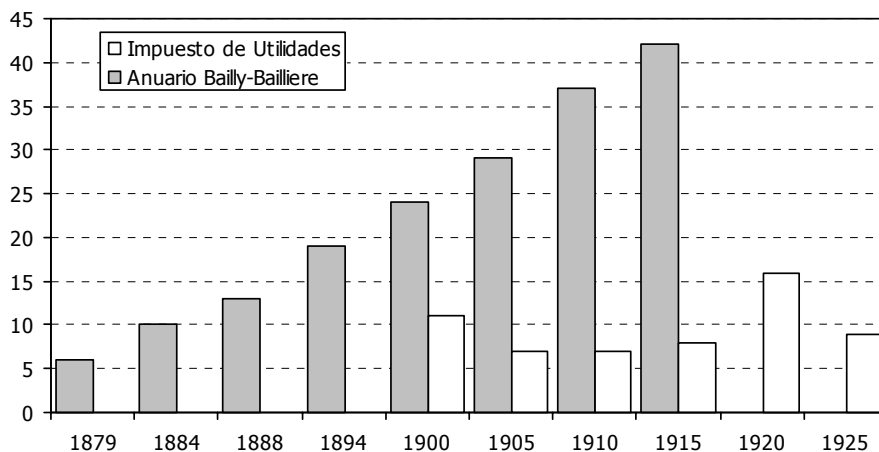
<sup>270</sup> Toda la información sobre esta compañía procede del Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas, 1916 y 1945-1946.

<sup>271</sup> Anuario General de España, Baylli-Bailliere.

corredores de seguros que realizaban sus funciones en las principales localidades de las Islas. Veámoslo.

En primer lugar, resulta pertinente establecer el número de este tipo de delegados o representantes de las compañías aseguradoras en las Islas. El cuadro 5.5 muestra el constante aumento de la nomina de corredores de seguros en Canarias a medida que avanzamos en el tiempo y llegamos al año final de recopilación de las fuentes empleadas. Como ya señalamos con anterioridad, la enorme disparidad entre ambas bases de datos obedece a que muchos de estos agentes intentaban evitar el pago del impuesto de utilidades, por lo que no figuraban como contribuyentes, sin embargo, no tenían reparos a la hora de anunciarse en los anuarios comerciales. Esto es una prueba más, a falta de completar en un futuro próximo la serie del Anuario General de España, Baylli-Bailliere, de la fortaleza que este segmento, en particular, y el sistema financiero, en general, fueron adquiriendo en el Archipiélago. Contribuyendo así, al esfuerzo modernizador de la economía insular que se venía llevando a cabo desde mediados del siglo XIX.

**Cuadro 5.5.**  
**Corredores de seguros que operaban en Canarias**



**Fuente:** Anuario General de España, Baily-Bailliere  
Estadísticas de la contribución sobre utilidades de la riqueza mobiliaria

En cuanto a la localización geográfica de los corredores de seguros que operaban en Canarias, se puede observar que, partiendo de las dos grandes capitales insulares –Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife–, que acaparaban buena parte del dinamismo económico de las Islas y eran las sedes de los principales organismos públicos, la red de delegados de las compañías aseguradoras se va ampliando hacia otros enclaves económicos de importancia –Icod, La Orotava y Puerto de la Cruz en el norte de Tenerife o Güímar en el sur de esa misma isla– y hacia las capitales de otras islas –Santa Cruz de La Palma y, tímidamente, en Arrecife de Lanzarote– (cfr cuadro 5.6). El

mayor grado de difusión que alcanzan en Tenerife se debe a que la capital insular no es el único gran polo de atracción de la actividad económica y demográfica de la isla sino que se haya más disperso en otras áreas, que coinciden con las localidades citadas. Sin embargo, en el resto de espacios insulares, la polarización de la dinámica económica en torno a un sólo núcleo era más que evidente, sobre todo en Gran Canaria.

<b>Cuadro 5.6</b>								
<b>Distribución geográfica de los corredores de seguros en Canarias</b>								
<b>Localidad</b>	<b>1879</b>	<b>1884</b>	<b>1888</b>	<b>1894</b>	<b>1900</b>	<b>1905</b>	<b>1909</b>	<b>1915</b>
<i>Santa Cruz de Tenerife</i>	6	4	6	10	10	8	12	7
La Laguna								3
Güimar								3
Icod					1	4	3	
La Orotava						4	4	1
Puerto de la Cruz								4
Santa Cruz de La Palma				1	4	4	6	3
Las Palmas de Gran Canaria		6	7	5	9	9	10	21
Arrecife de Lanzarote							2	
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>16</b>	<b>24</b>	<b>29</b>	<b>37</b>	<b>42</b>

**Fuente:** *Anuario General de España*, Bailly-Bailliere.

Una vez que hemos determinado cuantos son y donde se localizaban espacialmente, resultaría interesante saber quiénes eran. En su mayoría se trataba de importantes miembros de la clase mercantil del Archipiélago, como Juan Rodríguez González, Miller y Cía., Miller, Wolfson y Cía., Viuda e Hijos de Juan La Roche, Curbelo y Cía., Elder, Dempster y Cía. También tenemos algunos bancos, como Bank of British West Africa, Blandy Brothers y Cía., Nicolás Dehesa y Cía., Juan Cabrera Martín o Luis Pozuelo. Conozcamos algo más de ellos.

Juan Rodríguez González fue un emigrante isleño que se convirtió en uno de los agentes económicos más activos del Archipiélago a su vuelta de Puerto Rico a mediados del siglo XIX. De hecho, se puede considerar como un prototipo de la clase empresarial local que supo hacer frente a sus competidores extranjeros, especialmente británicos. Así, sus actividades se extendían, además de al comercio y al crédito, a la agricultura de exportación, a la industria, a la representación de compañías de seguros y a la consignación de buques. Tras su muerte, acaecida en 1898, sus negocios tuvieron continuidad bajo la denominación de Hijos de Juan Rodríguez González<sup>272</sup>.

De origen inglés, la empresa Miller y Cía. constituye otro paradigma dentro de la economía insular, el de aquellos representantes o factores de compañías foráneas que una vez que han logrado hacer algunos ahorros se emancipan de

<sup>272</sup> Carnero (2005).

la empresa matriz extranjera, en este caso británica, y se integran plenamente en el sistema socioeconómico isleño. Esta empresa, se vio sometida a varios cambios en su accionariado. En 1912 se disolvió la sociedad creada en 1887 con un capital de 150.000 pesetas desembolsado a partes iguales por Diego Miller Vasconcellos y Tomás Miller Wilson. Ese mismo año se procedió a la constitución de una nueva, con la misma denominación, pero con un capital de 2 millones de pesetas, siendo los socios capitalistas los dos citados con anterioridad en la misma proporción, e incorporándose dos partícipes industriales –Tomás Hamilton Miller Parry y Enrique Miller Parry. En 1925, este último y su hermano Gerardo pasaron a ser accionistas junto con Tomás Miller por el fallecimiento de Diego Miller, ostentando cada uno de ellos una tercera parte de las participaciones. Finalmente, en 1930 se transformaría en sociedad anónima, repartiéndose el capital al cincuenta por ciento entre los hermanos Miller Parry<sup>273</sup>. Esta empresa también ocupó un lugar destacado en las clasificaciones empresariales isleñas, ya que siempre estuvo entre las sociedades mercantiles de mayor tamaño, según el capital desembolsado, hasta la Guerra Civil<sup>274</sup>.

No obstante, a diferencia de otras empresas isleñas, extendió su ámbito geográfico de actuación fuera de Gran Canaria, ya que constituyó, junto al comerciante británico afincado en Santa Cruz de Tenerife Henry Wolfson Osippof, la compañía Miller, Wolfson y Cía., con el fin de expandir sus negocios hacia Tenerife. De hecho fue el representante de la compañía de seguros británica Comercial. No obstante, se introdujo una excepción en cuanto a las actividades que podía desarrollar, ya que en su escritura de constitución se prohibió expresamente dedicarse a realizar exportaciones de frutos de las Islas con destino a los mercados europeos, función que quedó en la esfera particular de H. Wolfson<sup>275</sup>.

Por su parte, Juan La Roche Siera provenía de una familia asentada en las Islas desde mediados del siglo XVIII. Desarrolló una importante labor como comerciante mayorista, llegando a convertirse en síndico del Gremio de Almacenistas de Géneros al por Mayor. Asimismo, desempeñó un destacado papel en la política insular, donde ocupó cargos relevantes, como vocal de la Junta de Comercio de Canarias, secretario de la Junta Municipal de Beneficencia de Santa Cruz de Tenerife y vicepresidente de la Junta Provincial de Agricultura, Industria y Comercio. También desarrolló su labor en el Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife como concejal, al tiempo que fue nombrado presidente de la Junta Superior de Gobierno de Canarias en 1868, diputado a Cortes en 1872 y miembro de la Diputación Provincial en 1873. Tras

---

<sup>273</sup> Rodríguez (1987) y Carnero (2004).

<sup>274</sup> Macías y Pérez (2006).

<sup>275</sup> Escritura de Sociedad de Miller Wolfson y Cía. Archivo Histórico del Banco de España. Sucursales. Tenerife. Caja 33.

su muerte, acaecida en 1896, su esposa e hijos fundaron al año siguiente una sociedad mercantil para continuar con sus negocios<sup>276</sup>.

Por lo que respecta a la empresa M. Curbelo y Cía., esta sociedad mercantil se crea en 1899 en Las Palmas de Gran Canaria, siendo sus socios Miguel Curbelo Espino y José Díaz Falcón. No obstante, dos años más tarde quedaba disuelta por la muerte del segundo, refundándose con la misma denominación y un capital social de 100.000 pesetas. El otro accionista, capitalista a medias de la empresa, además del que le daba el nombre, fue su hermano José, contando como socios industriales con Antonio Navarro Lorenzo y Alfredo Cabrera Pérez. En 1910 y 1920 se procedía a sendas ampliaciones de capital por importe de 100.000 y 300.000 pesetas, respectivamente, suscritas en su totalidad por Miguel Curbelo, reeditándose de nuevo la compañía en este último año dado el fallecimiento de Antonio Navarro. En 1927 volvía a escriturarse de nuevo con un capital 1.397.629,76 pesetas, añadiendo a la nómina de socios industriales al hijo del promotor, Miguel Curbelo Grondona<sup>277</sup>.

La figura de Miguel Curbelo Espino merece una especial atención, pues participó en innumerables iniciativas empresariales vinculadas a actividades económicas de diversa índole. A ello debemos añadir negocios puntuales con otras sociedades mercantiles, como el establecimiento de un supermercado en combinación con Miller y Cía. –Viveres del Puerto– o la compra de los fletes con el Archipiélago a la Compañía Transatlántica durante la Primera Guerra Mundial, que le reportó unos suculentos beneficios. Además de esta prolija actividad económica, también desempeñó algunos cargos en la patronal insular, no en vano fue primero vocal y luego presidente de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas, así como tesorero-contador de la Junta Provincial de la Liga Marítima Española. También participó en la política insular, siendo consejero-fundador del Cabildo Insular de Gran Canaria, creador del Partido Canario, manteniendo intensas relaciones con el Partido Reformista Agrario de José Mesa y López<sup>278</sup>.

Como último ejemplo de empresarios afincados en las Islas que ejercieron como corredores de seguros, Elder, Dempster y Cía. representa a las multinacionales extranjeras que se establecieron en Canarias desde la segunda mitad del siglo XIX (Davies 1973). En realidad, bajo esta razón social se integraban un grupo de empresas dirigido por el magnate británico A.L. Jones. Entre ellas cabe citar, The Tenerife Coaling Company y The Gran Canary Coaling Company, dedicadas al suministro de carbón y de otros avituallamientos a los buques. Asimismo, las compañías Elder Dempster (Tenerife) y Elder Dempster (Gran Canaria), actuaron como consignatarios,

---

<sup>276</sup> Guimerá (1995).

<sup>277</sup> Libro registro de sociedades mercantiles. Archivo Histórico del Banco de España. Sucursales. Las Palmas.

<sup>278</sup> Quintana (1985).



agentes importadores; al tiempo que Elder and Fyffes se ocupaba de la exportación de plátanos y tomates a Gran Bretaña. A ellas había que unir la Compañía de Vapores Interinsulares Canarios, creada para el tráfico de mercancías y pasajeros entre las Islas o la Compañía de Embarcaciones Canarias dedicada a los lanchones en el Puerto de La Luz y de Las Palmas. También perteneciente a este grupo empresarial estaba el Bank of British West Africa, que abrió sendas sucursales en Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria a comienzos del siglo XX<sup>279</sup>.

Centremos nuestra atención a continuación en aquellas entidades bancarias, que, además, desempeñaron funciones como agentes de compañías aseguradoras en el Archipiélago, como Nicolás Dehesa y Cía. Esta fue el segundo banco en hacer su aparición en las Islas, aunque de manera efímera, ya que fue fundado en 1919 y traspasado dos años más tarde al Banco Hispano Americano<sup>280</sup>. Esta sociedad mercantil regular y colectiva, cuyo único objeto social eran las actividades bancarias, fue creada en Santa Cruz de Tenerife por Nicolás Dehesa Díaz, sus tres hijos –Alfonso, Nicolás y Juan Dehesa Moëne–, su yerno y el hermano de éste –Juan y Nicolás Martí Dehesa– con un capital de 1.350.000 pesetas<sup>281</sup>. En sus apenas dos años de vida, se convirtió en un importante intermediario financiero, con sucursales en Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de La Palma. Además, absorbió la sección de banca de la firma comercial Miller, Wolfson y Cía. después de la Primera Guerra Mundial<sup>282</sup>. El comerciante de La Laguna Luis Pozuelo González realizaba informes mercantiles, era corredor de seguros y desempeñaba desde 1903 la corresponsalía del Banco de España en esa ciudad y área de influencia. Se desconoce su papel como oferente de crédito hasta 1926, cuando aparece su primer balance publicado por el Consejo Superior Bancario, si bien se había inscrito en dicho organismo a finales del año anterior<sup>283</sup>. Tras su muerte, acaecida en septiembre de 1931, su esposa e hijos constituyeron la empresa Luis Pozuelo Banca, inscrita como comerciante individual en el Registro Mercantil de Santa Cruz de Tenerife al año siguiente. Destaca su participación como accionista en la empresa Pesquerías y Salazones de Tenerife, de la que poseía el 12,5 por ciento de su capital social,

---

<sup>279</sup> Carnero, Nuez y Pérez (2005).

<sup>280</sup> En realidad, el convenio de cesión se alcanzó a mediados de 1920, pero no se hizo efectivo hasta el 1 de abril del año siguiente. Acta del 11 de junio de 1920 del Consejo de Administración del Banco Hispano Americano. Esta información ha sido facilitada amablemente por el profesor José Luis García Ruiz.

<sup>281</sup> Escritura de la Sociedad Mercantil Nicolás Dehesa y Cía. Archivo Histórico del Banco de España. Sucursales. Tenerife. Caja 31.

<sup>282</sup> Copia del convenio privado suscrito entre ambas compañías, 1919. Archivo de la familia Dehesa. Agradezco a D. Juan Dehesa Álvarez el acceso a esta documentación.

<sup>283</sup> Esta ausencia de información se debe a que todavía no se ha tenido acceso a los libros de liquidación del impuesto de derechos reales y transmisión de bienes de la oficina liquidadora de esa localidad.

que ascendía a 400.000 pesetas en 1936. Y esta reseña es importante porque las dificultades por las que atravesó esta empresa durante la Guerra Civil arrastraron a la entidad bancaria<sup>284</sup>, que se vio obligada a traspasar su negocio financiero al Banco de Bilbao en 1942.

Por su parte, Blandy Brothers y Cía. (Gran Canary) comienza a publicar sus balances en el organismo encargado de la organización de la banca privada en España en 1928. Los orígenes de esta empresa se remontan a 1886, cuando la firma domiciliada en Funchal (Madeira), Blandy Brothers & Cº., irrumpe en Canarias como suministrador de carbón y pertrechos a los buques en tránsito por el puerto de La Luz y Las Palmas, merced a una concesión administrativa. Esta situación se mantiene inalterable hasta 1921, momento en el que la empresa anglo-portuguesa vende sus instalaciones portuarias a la compañía creada por sus representantes en Las Palmas de Gran Canaria –Dudley Oliveira Davies Faber, los hermanos Juan Ernesto y Carlos Mauricio Blandy Faber y Ricardo Robert Faber. Esta sociedad regular colectiva española se denominó igual que la domiciliada en Madeira, Blandy Brothers y Cía., si bien en 1925 se añadió el término “Gran Canary”, probablemente para distinguirla de su homónima en Portugal, al tiempo que se transformó en sociedad limitada, pasando a ser anónima seis años más tarde. La nueva empresa canaria amplió el abanico de actividades, incorporando la consignación de buques, la representación de aseguradoras, la construcción y, finalmente, la creación de una sección de banca<sup>285</sup>.

Por último señalar, que en 1930 hace acto de presencia en la publicación estadística del Consejo Superior Bancario la última entidad bancaria local de este periodo, Juan Cabrera Martín, E.T. Se trataba de una casa de comercio con una larga tradición en Santa Cruz de La Palma, fundada por el patriarca familiar a su regreso de Cuba a mediados del siglo XIX. No obstante, tanto él como sus hijos –Nicolás, Dolores, Rosario, Josefa, Carmen, José A. y Juan P. Cabrera Martín–, que formaron en 1916 esta comunidad de bienes y veintidós años más tarde una sociedad anónima, centraron su atención principal en el comercio mayorista y al detalle, la consignación y el suministro a buques, la correduría de seguros, las elaboraciones tabaqueras y el cultivo de plátanos<sup>286</sup>. Constituye, por consiguiente, un claro ejemplo de empresa multiservicios, que

---

<sup>284</sup> Expediente de Valores en Suspense de Pesquerías y Salazones de Tenerife, S.A. Archivo Histórico del Banco de España. Dirección General de Sucursales. Legajo 2093.

<sup>285</sup> Estas coincidencias en la denominación social han sido la causa de numerosas confusiones entre la historiografía canaria, aunque en su descargo se debe señalar que también ocurrió entre los propios coetáneos. La información sobre esta empresa procede del Expediente sobre el pleito entre el Ministerio de la Gobernación y Blandy Brothers y Cía. acerca del depósito de carbones y muelle de esta última. (1924). Archivo Histórico Provincial de Las Palmas. Fondo de Leopoldo Matos. Legajo 1049, así como de las copias de poderes y escrituras de sociedad de Blandy Brothers y Cía. (1890-1936). Archivo Histórico del Banco de España. Sucursales. Las Palmas. Cajas 7, 8, 21, 22, 29 y 46.

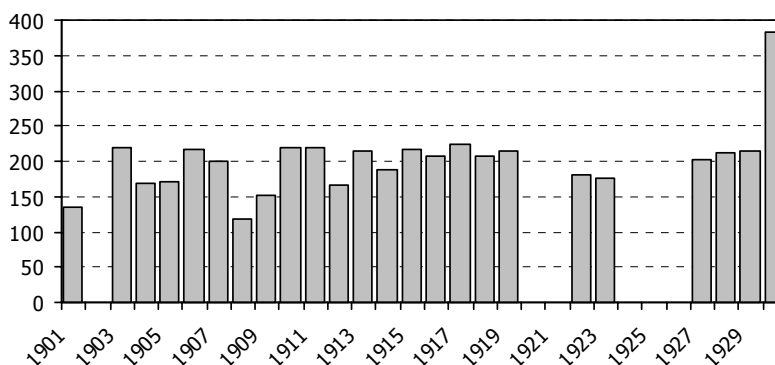
<sup>286</sup> Copia de la escritura de sociedad de Juan Cabrera Martín (La Palma), S.A. Archivo Histórico del Banco de España. Sucursales. Tenerife. Caja 31.

ejercía una posición hegemónica en la economía de la isla donde tenía fijado su domicilio. Dentro de sus actividades, la crediticia era un eslabón más en la cadena. Finalmente, cabe señalar que, al igual que sus tres antecesores, su sección de banca fue adquirida en 1948 por una de las instituciones financieras más importantes del país, el Banco Español de Crédito<sup>287</sup>.

## 5. APROXIMACIÓN CUANTITATIVA AL NEGOCIO DEL SEGURO EN EL ARCHIPIÉLAGO

En cuanto a las primas recaudadas, se debe advertir que se trata de un mínimo, derivado del carácter fiscal de la fuente empleada, pues muchas compañías que actuaban en las Islas hacían sus declaraciones a la Hacienda Pública en otras regiones del país. No obstante, la información disponible permite deducir un comportamiento más o menos estable hasta el advenimiento de la II República, salvo en periodos muy concretos, como el de la quiebra de La Aseguradora Española (cfr. cuadro 5.7). Ahora bien, esos importes ponen de manifiesto su escasa importancia relativa, ya que las primas que figuran para Canarias no superaron nunca el 0,23% del total nacional. Sin embargo, hay que reseñar que, aproximadamente, el 90 por ciento de los contratos son de seguros de incendios, por lo que el resto de ramas, que aparecen agregadas –transportes, accidente y vida–, no tributaban en las Islas. En este sentido, el importe de los seguros de incendio suscritos en Canarias supone como promedio el 0,86% de los realizados en el resto del país durante el primer tercio del siglo XX, más que duplicando la proporción anterior.

**Cuadro 5.7**  
**Primas declaradas por algunas compañías de Seguros en Canarias**  
**(en miles de pesetas)**



**Nota:**

No disponemos de información para los años 1902, 1920-1921 y 1924-1926.  
Falta por recopilar los datos de 1931-1933

**Fuente:** *Estadística de la contribución sobre utilidades de riqueza mobiliaria*

<sup>287</sup> Carnero (2003)

Ahora bien, estas cifras cobran mayor relevancia si tenemos en cuenta que la mayoría de las empresas que tributaban en el Archipiélago eran extranjeras, si exceptuamos a La Aseguradora Española, S.A., ya que, entonces, la significación de las primas recaudadas en las Islas aumenta hasta el 0,56 % como promedio en relación al importe total de las realizadas por las compañías de seguros de otros países en España durante el primer tercio del siglo XX, y al 1,99 por ciento si ceñimos la comparación, exclusivamente al segmento de las aseguradoras que cubrían el ramo de incendios. Estas proporciones, además, de reafirmar el carácter abierto de las relaciones económicas y financieras de Canarias, la convierte en una zona de referencia para el mercado internacional de seguros.

Por lo que respecta a la distribución de las primas declaradas por cada una de las compañías aseguradoras que operaban en las Islas, el cuadro 5.8 pone de manifiesto la enorme importancia que tuvo La Aseguradora Española a lo largo de su corta vida (1901-1908), ejerciendo casi una posición de monopolio, pues acaparaba el 49,31% de la recaudación de primas compitiendo contra otras nueve compañías. Con posterioridad, fue la entidad británica London Assurance Company la que cogió el relevo, pues, a pesar de estar en las Islas desde principios de siglo, no alcanzó cierta relevancia hasta 1909. En concreto durante el periodo 1901-1923, representó como promedio el 27,48% del importe total. El tercer lugar en la clasificación lo ocupó The Guardian Assurance Cº que absorbió el 24,95 % de la cuota de mercado canario entre 1901 y 1919.

<b>Cuadro 5.8</b>		
<b>Primas declaradas por las principales aseguradoras en Canarias</b>		
<b>(En pesetas)</b>		
<b>Compañía</b>	<b>Periodo</b>	<b>Importe</b>
Comercial Union Assurance Cº	1901-1922	259.108
La Albingia	1908-1919	246.892
La Aseguradora Española	1901-1906	517.252
Nord Deutsche	1901-1919	369.323
The Guardian Assurance	1901-1922	751.003
The London Assurance Cº	1901-1923	926.045
The Royal Exchange Assurance	1901-1922	400.769

**Fuente:**

Estadística de la contribución sobre utilidades de la riqueza mobiliaria

Quizás resulte más relevante el análisis de la importancia que tenían las delegaciones isleñas de estas compañías extranjeras respecto a su comportamiento global dentro del mercado español. No disponemos de una información completa para todo el periodo de estudio que comprende este

trabajo, pero los pocos años disponibles muestran que el mercado canario era un destino preferente para algunas de ellas a la hora de realizar sus negocios (cfr. cuadro 5.9). Así, para la London Assurance C<sup>o</sup>, las Islas eran el único territorio español en el que operaba, acaparando la totalidad de sus contratos, no en vano como ya señalamos su agencia para España se encontraba en Las Palmas de Gran Canaria de la mano de Miller y Cía. Otra aseguradora que, de forma análoga, fijo su representación oficial en la islas fue la alemana Nord-Deutsche, concretamente en Santa Cruz de Tenerife, a través del comerciante de la misma nacionalidad Jacob Ahlers. Hasta la finalización de la Primera Guerra Mundial, aproximadamente, tres cuartas partes de sus primas eran recaudadas en Canarias, sin embargo, al acabar el conflicto bélico internacional, trasladó su sucursal a Bilbao, disminuyendo la importancia relativa de la clientela isleña, aunque todavía suponía una cuarta parte del total en 1922.

<b>Cuadro 5.9</b>			
<b>Primas de algunas aseguradoras extranjeras, 1918-1922</b>			
<b>(Promedios de cada periodo en pesetas)</b>			
<b>Compañía</b>	<b>España</b>	<b>Canarias</b>	<b>%Canarias /España</b>
Comercial Union Assurance C <sup>o</sup>	917.207	18.278	1,99
Nord Deutsche	53.099	17.995	33,89
Albingia	22.327	18.598	83,30
The Guardian Assurance	768.259	56.658	7,37
The London Assurance C <sup>o</sup>	117.367	117.367	100,00
The Royal Exchange Assurance	176,569	18.074	10,00

**Fuentes:** Estadística de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria y Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España.

Estos dos casos que hemos relatado basaron su importancia en el mercado canario en que sus casas matrices fijaron la sede principal en las Islas. Sin embargo, las otras cuatro empresas analizadas habían establecido sus sucursales en la Península. Así, las británicas Comercial Union y The Guardian, así como, la alemana Albingia se ubicaron en Barcelona, mientras que The Royal Exchange lo hizo en Cádiz. A pesar de la lejanía, suscribieron una cantidad importante de contratos en el Archipiélago, sobre todo la aseguradora germana, pues buena parte de su actividad se centraba en Canarias, que acaparaba más del 80 % de sus negocios en España.

Por último, destacar, que la importancia relativa del sector de seguros dentro del sistema financiero isleño nunca superó el 2,5 por ciento de los depósitos captados por el sistema bancario del Archipiélago durante el primer tercio del siglo XX. Esta proporción, se situaba casi en la mitad de lo que representaba la captación de ahorro por parte de las compañías aseguradoras en el ámbito

nacional<sup>288</sup>. Esta diferencia pone de manifiesto que, aunque la serie regional de primas recaudadas está infravalorada, el sistema financiero insular presentaba una escasa capacidad de captación de recursos financieros ajenos, pues los depósitos bancarios también se situaban por debajo de la media per cápita estatal.

Como ya argumentamos en otros trabajos, una explicación simple de esto sería señalar el atraso de la economía y de las finanzas canarias. Nada más lejos de la realidad, pues en términos de concesión de créditos por el sector bancario ocurría todo lo contrario, presentando una tasa de cobertura (créditos/depósitos) superior a la unidad, es decir, que se trataba de una región atractiva para las entidades financieras. La verdadera causa de que los productos financieros de pasivo en las Islas no fuesen tan interesantes para el ahorrador isleño habría que buscarla, por tanto, en la existencia de otras alternativas de inversión más rentables, como el mercado inmobiliario, la creación de sociedades mercantiles o la constitución de comunidades de aguas<sup>289</sup>.

## 6. LAS SOCIEDADES DE SOCORROS MUTUOS

Este tipo de entidades benéfico-asistenciales había quedado fuera de la legislación aplicable a los seguros establecida en 1908, al igual que las compañías de seguros del ramo de transportes. Sin embargo, no cabe duda que por su naturaleza constituyen un elemento más del sector de seguros, que, además, por su importancia en el periodo que se está analizando en esta investigación, merece ser tomado en cuenta. Más aun si consideramos que los sistemas públicos de protección social y sanitaria, si bien se comienzan a desarrollar al inicio del siglo XX no estuvieron plenamente implantados hasta el franquismo<sup>290</sup>.

Las sociedades de socorros mutuos surgieron en Canarias, al igual que en el resto del país y en Europa, durante la segunda mitad del XIX, como un medio de las clases obreras o de la burguesía para dotar a las primeras de un sistema de asistencia social y financiera, es decir, cumplían funciones de ahorro y seguro<sup>291</sup>. Así, además de proporcionar a sus asociados servicios sanitarios, pensiones por incapacidad física, ayudas pecuniarias a los familiares en caso de enfermedad o fallecimiento, educación a sus hijos y la formación de cooperativas de consumo, también incluían, en ocasiones, una caja de ahorros

---

<sup>288</sup> Las cifras de los depósitos proceden de Martín (1986) para el conjunto de España y del apéndice estadístico de Carnero (2004) para Canarias.

<sup>289</sup> Carnero (2004) y Carnero y Nuez (2004).

<sup>290</sup> Pons (2002), pp. 18-19.

<sup>291</sup> Sobre la historia del movimiento mutualista en Europa y España, véase Montero y Vega (1991), Castillo (1994) y Solá (2003).

y un monte de piedad. Sus ingresos provenían de tres fuentes: las cuotas de los socios, las donaciones y los depósitos. Las imposiciones de ahorro se remuneraban al 6 por ciento para los miembros de la sociedad y a un 4 por ciento para las realizadas por terceros. Con este capital, además de satisfacer las necesidades mutualistas, se concedían créditos prendarios a bajo tipo de interés; por lo general, por debajo del 10 por ciento<sup>292</sup>.

Existían dos modalidades de este tipo de asociaciones mutuales, las católicas y las aconfesionales, si bien estas últimas estaban normalmente vinculadas a alguna opción política<sup>293</sup>. En Canarias, durante la segunda mitad del XIX, se fundaron diecisiete asociaciones de beneficios mutuos, siendo de origen laico las siguientes: Asociación de Socorros Mutuos y Enseñanza Gratuita (1869), Asociación de Trabajadores (1870) y La Bienhechora (1870), radicadas en Santa Cruz de Tenerife; Asociación de Trabajadores (1871) y Círculo de Trabajadores (1897), en Las Palmas de Gran Canaria; Sociedad de Trabajadores (1871), en Santa Brígida (Gran Canaria); y El Urcéolo Obrero (1894), en Santa Cruz de La Palma<sup>294</sup>. Como puede verse, su implantación ocurrió en los principales centros neurálgicos de la economía isleña, es decir, donde se asistía al crecimiento de las actividades ligadas al auge urbano-portuario.

Por su parte, las primeras instituciones de esta índole que se fundaron en el Archipiélago bajo los auspicios de la Iglesia fueron las Sociedades Católicas de Obreros de Las Palmas de Gran Canaria y de Santa Cruz de Tenerife en 1873, convirtiéndose así en pioneras de este movimiento a nivel nacional<sup>295</sup>. Una década más tarde se establecieron las de Telde (1884), Santa María de Guía (1884), Agaete (1884), Gáldar (1884), Santa Brígida (1885), San Mateo (1885), La Laguna (1885) e Ingenio (1886). No obstante, la distribución geográfica de las mismas pone en evidencia su escaso éxito, pues su difusión se centró fundamentalmente en Gran Canaria y los principales núcleos urbanos de Tenerife, estando ausente del resto de las Islas. Y otra prueba de su escasa implantación socioeconómica fue la solicitud que el Obispo de la diócesis dirigió

---

<sup>292</sup> Estas características sobre el funcionamiento las sociedades de socorros mutuos isleñas han sido obtenidas de un informe sobre las condiciones de vida laborales, sociales y económicas de las Islas Canarias, elaborado por el Cónsul Británico en Tenerife a mediados de la década de 1880. Quintana (1992), pp. 1003-1004.

<sup>293</sup> El censo de este tipo de sociedades para las Islas ha sido elaborado basándonos en la información proporcionada por Brito (1980), Barreto (1991), Suárez (1994) y Cabrera y Díaz (1995).

<sup>294</sup> Sobre esta sociedad de socorros mutuos, véase Sánchez de Enciso (1984).

<sup>295</sup> La primera experiencia en España fue la del Círculo Católico de Obreros de Alcoy, creado en 1872, si bien tuvo una vida efímera, quedando tan sólo los establecidos en Canarias durante la segunda mitad de los setenta, según Barreto 1991: 896. En el ámbito nacional, un estudio sobre la implicación de la Iglesia en la esfera socio-laboral en Gallego (1984).

en 1876 a la burguesía agromercantil con el fin de que apoyase estas iniciativas mutualistas en calidad de socios protectores u honorarios<sup>296</sup>.

En los primeros años del siglo XX, se asistió a la creación de nuevas instituciones de este tipo por todo el Archipiélago, que supusieron la etapa de eclosión del movimiento mutualista en Canarias: La Caritativa (1902), La Benéfica (1903) y Centro Obrero (1904) en Santa Cruz de Tenerife; Centro Obrero (1902) y La Previsora (1903) en Las Palmas de Gran Canaria; La Previsora (1902) y La Unión Benéfica (1912) en Arrecife; Sociedad de Socorros Mutuos de La Orotava (1901); Asociación de Trabajadores en Arucas (1904), Sociedad de Socorros Mutuos e Instrucción (1906) en el Puerto de la Cruz, Sociedad Católica de Obreros de la Aldea de San Nicolás (1907), así como el Centro Icodense, en Icod de los Vinos o el Amparo Obrero, y El Porvenir del Obrero, en Santa Cruz de La Palma, surgidas en esa época, aunque no podemos precisar la fecha.

Las sociedades de socorros mutuos, que habían proliferado en Canarias y en el resto del territorio nacional durante la segunda mitad del siglo XIX y primeros años de la centuria siguiente, sufrieron un cierto estancamiento, sobre todo a partir de la Primera Guerra Mundial, motivado por la asunción por parte del Estado de algunas funciones asistenciales que antes sólo llevaban a cabo aquellas instituciones, así como por la reorganización del sector de compañías de seguros<sup>297</sup>. A ello se debe añadir que, después de la Gran Guerra, se vivió un periodo de euforia en el movimiento obrero reivindicativo de las Islas, lo que arrinconó a las sociedades de socorros mutuos siguiendo la tónica de otras regiones, como Cataluña, donde existían 726 de estas instituciones, con 177.234 socios, en 1917, y 641, con 166.894 mutualistas, en 1924<sup>298</sup>.

No obstante, en la posguerra aparecieron algunas otras, si bien su menor número es una primera prueba de la debilidad de este tipo de asociaciones obreras asistenciales. En la provincia de Las Palmas se establecieron en su capital insular las siguientes: La Previsora de Trabajadores de Las Palmas (1923)<sup>299</sup> y La Salud del Obrero (1924?), así como en otras localidades: el Centro Obrero de Telde (1922), el Centro Obrero de Moya (1924), el Centro Obrero de Puerto Cabras (1928), y La Gremial en Arrecife (1929). En

---

<sup>296</sup> Barreto (1991), pp. 896-897.

<sup>297</sup> Pons, 2002, pp. 19-20, López, 2003, pp. 208-209 y Solá, 2003, pp. 191-192).

<sup>298</sup> Brito 1980, pp. 103-104. Estas -cifras son representativas si se tiene en cuenta que el número de sociedades de socorros mutuos existente en esta zona representaba el 68 por ciento del total nacional (Pons, 2002, p. 19).

<sup>299</sup> En realidad no se trata de una nueva, pues fue creada partir de la fusión de La Previsora y de la Asociación de Trabajadores de Las Palmas.



contraposición, se crearon 28 asociaciones obreras dedicadas a la defensa de sus intereses<sup>300</sup>.

De todas formas, la situación de estas instituciones de beneficios mutuos durante la segunda parte del ochocientos no fue muy halagüeña, dado que el capital disponible para llevar a cabo sus objetivos resultó a todas luces insuficiente<sup>301</sup>.

Más aun, si tenemos en cuenta el escaso éxito que tuvieron entre la clase trabajadora, pues las cuatro asociaciones más importantes de este periodo tan sólo tenían 1.405 socios a mediados de la década de 1880, cuando la población activa del Archipiélago en 1887 ascendía a casi 148.000 personas y los efectivos dedicados a la industria y los servicios –clientela potencial de estas entidades– representaban algo menos de la tercera parte del total de activos<sup>302</sup>. Por tanto los miembros de las sociedades de socorros mutuos en Canarias a penas significaban el 0,95% y el 3,10%, respectivamente. Este guarismo se elevó a 10.970 asociados en 1911 para todo el Archipiélago, es decir, los mutualistas suponía un 8,5 por ciento de la población activa total y una cuarta parte de la destinada al secundario y al terciario<sup>303</sup>.

Sin embargo, con posterioridad se produjo un retroceso hasta la década de 1930, como pone de manifiesto la evolución de la nómina de mutualistas de la Asociación de Trabajadores de Las Palmas y de La Previsora, así como de su sucesora, La Previsora de Trabajadores de Las Palmas, resultante de la fusión entre las dos primeras (cfr. cuadro 5.10). Tampoco las sociedades de socorros mutuos bajo la órbita religiosa pudieron evitar su decaimiento en el periodo de entreguerras. Así, el Círculo Católico de Obreros de Las Palmas de Gran Canaria pasó por los mismos avatares que sus homónimas laicas, pues de 324 socios en 1904 pasó a 349 en 1930<sup>304</sup>.

---

<sup>300</sup> Libro Registro de Sociedades del Gobierno Civil de Las Palmas. Archivo Histórico Provincial de Las Palmas.

<sup>301</sup> A cerca de las asociaciones socorros mutuos en Canarias, pueden consultarse los textos de Brito (1980), Andrés-Gallego (1982), Galván (1986), Barreto (1991) y Suárez (1994).

<sup>302</sup> Las cifras de socios proceden de Brito (1980, p. 70), Suárez (1994, p. 740) y Memorias de la Asociación de Socorros Mutuos y Enseñanza Gratuita de Santa Cruz de Tenerife. Por su parte, los datos de la población activa se han calculado a partir de Álvarez Llano (1986, p. 36).

<sup>303</sup> Brito (1980), pp. 90-91.

<sup>304</sup> Suárez (1990), pp. 138.

<b>Cuadro 5.10</b>				
<b>Número de socios de algunas mutualidades Canarias</b>				
<b>Año</b>	<b>ATLPA (a)</b>	<b>LP (b)</b>	<b>Suma (a+b)</b>	<b>LPTLPA</b>
<b>1907</b>	537	1.762	2.299	
<b>1911</b>	900	1.772	2.672	
<b>1923</b>				1.597
<b>1930</b>				1.712

**Nota:** ATLPA= Asociación de Trabajadores de Las Palmas, LP= La Previsora y LPTLPA= La Previsora de Trabajadores de Las Palmas.

**Fuentes:** SUAREZ (1994) y *Memoria de La Previsora de Trabajadores de Las Palmas* de 1930.

## 7. CONCLUSIONES

En este trabajo se pretendían dos objetivos. De una parte dar a conocer dos nuevas fuentes de información que permitan ampliar o complementar los estudios sobre el sector de los seguros tanto a nivel nacional como regional. Ampliarlos porque introducen dos nuevas variables en el análisis los beneficios de las empresas aseguradoras y el número y distribución territorial de los corredores de seguros. Y, complementarlos en la medida que posibilita adelantar las series sobre primas a comienzos del siglo XX. No obstante, estas fuentes no están exentas de dificultades que impiden en ocasiones obtener los niveles de desagregación deseados. Por último, se han incorporado las mutualidades obreras siguiendo una acepción más amplia del sector que la impuesta por la restrictiva legislación de 1908.

El segundo cometido que nos habríamos propuesto es aproximarnos a la actividad del sector asegurador en Canarias, un terreno de investigación prácticamente virgen. En este sentido se debe señalar, que aunque la recopilación de las fuentes descritas no ha finalizado, si hemos podido dibujar un boceto de la evolución del negocio del seguro en las Islas, exponiendo algunas de sus características y efectuando comparaciones con el resto del país, siempre que la información disponible lo permitía. Pinceladas que sólo ponen de manifiesto que el camino que queda por recorrer para desvelar los entresijos de este segmento del sistema financiero lejos de acabarse no ha hecho sino empezar.

## **CAPÍTULO 6**

### **EL MUNDO DEL SEGURO EN VIZCAYA. 1890-1936. EMPRESAS Y EMPRESARIOS**

Eduardo J. Alonso Olea  
Universidad del País Vasco-EHU

#### **1. INTRODUCCIÓN**

El ámbito del seguro ha sido poco tratado en la historia económica, o en todo caso menos que otros ámbitos financieros, como la banca que cuenta de una mayor atención por parte del investigador. En nuestro caso el interés quizás haya sido menor, pero lo que está claro es que el negocio del seguro es más reciente que el de la banca y, sobre todo, cuenta con menos fuentes que éste.

En el caso vizcaíno, que cuenta con un magnífico archivo bancario como es el del BBVA (originado desde el original del Banco de Bilbao), no puede decirse lo mismo con sus empresas vinculadas al seguro. Las más importantes, además de vincularse a empresas multinacionales o en todo caso foráneas (Seguros Bilbao o Aurora-Polar), hasta tiempos recientes no han mantenido una política de memoria empresarial, como por ejemplo la principal mutua del País Vasco<sup>305</sup>, como es la Mutua Vizcaya Industrial que conmemoró su centenario mediante, entre otros eventos, una monografía con su historia.

En las páginas que siguen vamos a ofrecer una aproximación al sector y a sus promotores en un momento especialmente importante en el desarrollo de la economía vasca, como es el que media entre los últimos años del siglo XIX – según Montero<sup>306</sup> los que marcan el paso hacia la modernización económica– hasta la Guerra civil. Estamos de acuerdo con Pons<sup>307</sup> cuando indica que la visión del sector se ha de hacer teniendo en cuenta no sólo a las sociedades anónimas, sino a otras formas de organización, como las mutuas u otras entidades. El problema para ello vuelve a ser el de las fuentes a nuestro

---

<sup>305</sup> Alonso Olea (2000)

<sup>306</sup> Montero (1996)

<sup>307</sup> Pons Pons (2002)

alcance. Si bien en el caso de empresas o sociedades anónimas contamos con alguna serie de memorias, además de informaciones registrales (como es el caso de Aurora o la Polar), en cambio en muchas de estas mutuas, dejando aparte a la mencionada Mutua Vizcaya Industrial<sup>308</sup> no tenemos apenas fuentes. Luego tenemos muchas otras entidades, en general de carácter mutual, que no sólo fueron sociedades de socorros mutuos<sup>309</sup>, sino también entidades que cubrían riesgos de incendio, como el desarrollado desde las iniciativas de las Diputaciones –de las que contamos con ejemplos en Vizcaya y Guipúzcoa– y otros casos como el Iguatorio Médico Quirúrgico, fundado en 1934. De muchas de estas entidades mutuales o aseguradoras, sólo conocemos algunos reglamentos o referencias indirectas de su existencia. Otro tanto ocurre con las sucursales de aseguradoras foráneas, sobre todo las extranjeras, que en muchos casos sólo conocemos por referencias indirectas o por localizar en algunos archivos pólizas extendidas por ellas.

En las páginas que siguen, en definitiva, trataremos de hacer un repaso general a las principales iniciativas en el entorno del seguro en Vizcaya entre fines del siglo XIX y la Guerra Civil, así como sus principales promotores. No puede ser más que una visión general, por motivos de espacio obvios y por las limitaciones en las fuentes arriba señaladas, pero creemos que esta primera aproximación puede ser de utilidad en un ámbito tan poco conocido hoy por hoy en la historia del País Vasco como es el del seguro<sup>310</sup>.

## 2. LAS PRIMERAS SOCIEDADES DE SEGUROS EN VIZCAYA

Siendo Bilbao una plaza con evidente dedicación al comercio marítimo –ya en el acta de su fundación de 1300 se habla del puerto de Begoña que llaman Bilbao– las actividades aseguradoras se realizaban de forma mutual o comunitaria entre los comerciantes locales. Las primeras compañías de seguros van a ser recientes. La primera de la que tenemos noticia fue una compañía de seguro marítimo, Nuestra Señora de Begoña<sup>311</sup>, fundada en 1814, todavía bajo la jurisdicción mercantil del Consulado de Bilbao. Es difícil

---

<sup>308</sup> La actual Mutua Vizcaya Industrial es fruto de la fusión de otras tres mutuas. De una de ellas, la Mutua Comercial contamos con escasísimos datos, poco más que su existencia. A efectos de 1 de enero de 2006, la Mutua Vizcaya Industrial se fusionó con la mutua patronal guipuzcoana, Pakea, para formar Mutualia (que conserva el número de referencia de la previa Mutua de Vizcaya, el 20), mediante autorización del Ministerio de Trabajo de 16 de febrero. Fuera de la operación de fusión ha quedado, de momento, la mutua patronal alavesa, La Previsora.

<sup>309</sup> Sobre las sociedades de socorros mutuos tampoco es que se conozcan muchos detalles, más allá de sus nombres. Vid. Ruzafa (1998), pp. 371-384.

<sup>310</sup> Además de las páginas que Galarza destina a este sector, junto con el bancario, sólo contamos con algún detalle en diversos trabajos de Manuel Montero, además de la monografía sobre la Mutua Vizcaya Industrial ya aludida, o los trabajos de Rafael Ruzafa sobre las sociedades de socorros mutuos. Vid. Montero, (1991).

<sup>311</sup> Galarza (1996), p. 221.

encontrar datos de relevancia respecto a la actividad de sociedades de seguros en Vizcaya hasta la segunda mitad del siglo XIX. Se sabe de la existencia de La Unión, que duró entre 1840 y 1846. Esto no puede extrañar, puesto que realmente hasta este momento no aparecen las primeras sociedades anónimas de cierta importancia en este ramo. El propio desarrollo de esta forma societaria no estuvo exento de problemas en la España liberal, puesto que es bien sabido que en 1848 se pusieron límites a su funcionamiento. No será hasta la década de los sesenta en que se produzca un doble fenómeno. La aparición de sucursales de aseguradoras nacionales en Bilbao y la de aseguradoras locales.

El primer caso lo tenemos en los anuncios que encontramos en la prensa local de empresas como el Lloyd Español (fundado en 1860) o el Lloyd Barcelonés, que contaban con sus correspondientes comisionados en la Villa, Adolfo Rochelt y José F. de Uriarte y Gorocica, respectivamente<sup>312</sup>. Luego aparecerá el Lloyd Vascongado, formado en 1848 y que tuvo una existencia bastante próspera, dentro de una tendencia a la formación de este modelo de seguro copia del británico<sup>313</sup>. Además de este modelo británico tenemos entidades de seguros, sobre todo dedicadas al ramo de vida y marítimo, como la Compañía General Española de Seguros Marítimos, contra incendios y sobre la vida a prima fija, con un capital social de 80 millones de reales y cuyo comisionado principal en Vizcaya era Manuel Bergé<sup>314</sup>. Otra empresa importante del momento, La Unión, Compañía Española General de Seguros Marítimos, contra incendios y sobre la vida, contaba con un subdirector general en las Provincias Vascongadas, que hasta junio de 1861 fue Emiliano Amann Palme, siendo sustituido por Miguel de Neira<sup>315</sup>. En 1867 lo fue a su vez por Juan Amann Bulfy – hijo de Emiliano Amann–, en el ramo de seguros marítimos, y Felipe Rica en el de incendios<sup>316</sup>. También tenemos referencias de la barcelonesa Compañías Unidas.

En el segundo, en las iniciativas de índole local, también contamos con una preferencia hacia el seguro marítimo, de incendios o de vida, como la Sociedad de Seguros Mutuos contra incendios de Bilbao<sup>317</sup>. También encontramos a La Española. Compañía de Seguros marítimos, fundada en 1841 y domiciliada en Bilbao. En 1861 fue creada La Bilbaína, refundada en 1863. Sus promotores se organizaron como suscriptores particulares que corrían con los riesgos de las

---

<sup>312</sup> Vid. *El Eco Vascongado*. 18 de abril de 1861 y *Euscalduna*. 20 de marzo de 1860.

<sup>313</sup> Vid. Pons Pons (1998), p. 21.

<sup>314</sup> *El Eco Vascongado*. 14 de junio de 1861. Los Bergé mantuvieron una larga relación con el negocio de correduría de buques y de seguros.

<sup>315</sup> *El Eco Vascongado*. 15 de junio de 1861.

<sup>316</sup> *Euscalduna*. 12 de enero de 1867.

<sup>317</sup> Vid. *Villa de Bilbao*. 18 de enero de 1860.

pólizas firmadas. Estos suscriptores se dividían en dos grupos, los que suscribían al 4% (Abaitua e Isasi, Nicolás de Olaguível, Iturriaga y Ansuátegui, Eugenio de Aguirre e hijos, Basterra Hnos. y Emiliano Amann (que sería el director). El resto eran suscriptores al 3%<sup>318</sup>, todos ellos vinculados al comercio. El límite del riesgo por barco se fijó en 400.000 reales. A esta sociedad parece que le fueron bastante bien las cosas. En 1861, año de su creación, se situó entre las empresas que más seguros registraron: el Lloyds Vascongado se situó a la cabeza con 242 pólizas, seguido por el Lloyds Barcelonés (192), La Bilbaína (182, en seis meses) y La Unión (111)<sup>319</sup>.

Es curiosa la participación en inversiones de empresas aseguradoras en el mercado inmobiliario bilbaíno. Así encontramos la referencia de la adquisición de solares y edificios en ruina en Bilbao por La Peninsular, Compañía de Seguros Mutuos de Vida, cuyo director general no era otro que Pascual Madoz, con el objetivo de invertir sus capitales. También es llamativa la actividad en este ramo de un personaje importante de la vida vasca, en lo político y en lo económico, como fue Pedro Pascual de Uhagón y Aréchaga. En lo que nos interesa, en el terreno del seguro, fue el promotor, una vez establecido en Madrid –en donde fue Diputado a Cortes– de las compañías de seguros mutuos La Tutelar y la Mutualidad, además de director de la casa de banca Uhagon Hnos. y cia. Luego, junto con sus hermanos (José, Juan y Cayetano), llevó a cabo un proceso de fusión en la Sociedad Española de Crédito Comercial, con intereses no sólo en la península sino también en Cuba<sup>320</sup>. El objetivo era utilizar los capitales captados en su actividad aseguradora para invertirlos en la bancaria. El proceso inverso también se produjo, como la Compañía General de Crédito y el Crédito Mobiliario, que respectivamente extendieron sus actividades al mundo del seguro por medio de La Unión y El Fénix Español, empresas que desde su fusión han sido uno de los grandes del sector en España<sup>321</sup>.

Muchos de los comerciantes inversores en el sector asegurador están también relacionados con otras iniciativas financieras, como la Compañía General Bilbaína de Crédito, Crédito Vasco, además de otros industriales (Mazas en

---

<sup>318</sup> Juan Amann en liquidación, Viuda e Hijos de Joaquín Mazas, Violete Hnos. Gurtubay e Hijos, Gorocica e Hijos, Victoriano de Achúcarro e Hijos, Domingo Epalza, Ignacio Aguirre, José Echevarría, José Ramón Solaegui, Zavala e Hijos, Martín Echevarría, Antonio Bastida, Domingo Real de Asúa, Alvaro Robledo, Bartolomé Astigarraga, Miguel Vitoria, Donato Barañano, Fructuoso José Belloqui, Eugenio Zuricalday, Pedro Bergé, Vicente Suárez, Pradera Hnos y José M<sup>a</sup> Somonte. Galarza (1996), p. 222.

<sup>319</sup> Galarza (1996), p. 223.

<sup>320</sup> En 1860 tenemos noticias de un viaje efectuado por Pedro P. de Uhagón a Cuba para solucionar problemas de "La Tutelar", dejando a cargo del negocio a dos de sus hermanos. Vid. *El Eco Vascongado*. 11 de octubre de 1860.

<sup>321</sup> Vid. Sánchez-Albornoz (1975), pp. 38-39.

Santa Ana de Bolueta –fundición de hierro– Pradera Hermanos– fundición de cobre– o Abaitua e Isasi –fábrica de velas–, etc.)<sup>322</sup>.

Además de estos comerciantes interesados en negocios ligados al seguro y crédito, a mediados de siglo encontramos otro sector interesado en asegurarse. Nos referimos a labradores y traficantes poseedores de yuntas de bueyes con los que llevaban a cabo la actividad del transporte (de mineral, piedra amartillada, productos comerciales, narrias,...). En la anteiglesia de Begoña, pegante a la villa de Bilbao, se constituyeron sociedades para asegurar parejas de bueyes y novillos en 1852, 1853, ninguna de ellas con denominación, y la Barrio de Iturriaga, en 1855. Luego encontramos otras en 1876 y en 1878, ya con varios labradores de localidades cercanas, como Lujua y Sondica<sup>323</sup>.

Estas sociedades se organizaban como Hermandades, dirigidas por dos Mayordomos elegidos anualmente de forma rotatoria, encargados de revisar anualmente el ganado asegurado –en una reunión obligatoria a celebrar el domingo posterior al día de Reyes– y valorarlo. En caso de siniestro su propietario sería indemnizado por su valor.

Un elemento que llama la atención es la falta de sociedades que cubrieran el riesgo de ser sorteados a quintas, sector que a lo que parece tuvo bastante importancia en esos años sesenta del XIX. Pero no hay que olvidar que el régimen foral, vigente hasta 1876-77 establecía la exención militar de los mozos del País Vasco, por lo menos en el servicio de tierra, puesto que las localidades marineras sí aportaban hombres a la armada.

### **3. LAS NUEVAS EMPRESAS DEL SEGURO: AURORA, LA POLAR Y SEGUROS BILBAO**

Son escasos los datos que tenemos sobre el ámbito del seguro hasta las postrimerías del siglo XIX. En la estadística provincial de la Contribución Industrial de mediados de los años noventa aparecen, dentro de la Tarifa 2ª entre un nutrido grupo de corredores de comercio y marítimos, un puñado de agentes de seguros, aseguradores y representantes de compañías<sup>324</sup>, como el Fénix, (Ignacio Abaitua), junto a personas que compatibilizaban este ramo con

---

<sup>322</sup> Galarza (1996), p.48. Sobre la dinastía de los Mazas y su relación con Santa Ana de Bolueta, vid. Alonso Olea, Erro Gazca, Arana Pérez (1998).

<sup>323</sup> Galarza (1996), pp. 87-88. Hermandades semejantes encontramos en otros pueblos (Zamudio, Mañaria, Barcaldo, etc.), en la década de los veinte, por lo menos en sus reglamentos.

<sup>324</sup> Vid. Estadística de la Contribución Industrial de Vizcaya. Archivo Foral de Bicaya. Administrativo. Hacienda. Sala 22. Esta estadística se llevó a cabo durante los años 1894 y 1895, junto con la Territorial, con la idea de establecer el impuesto en la provincia. Sin embargo, su recaudación no se llevó a cabo hasta la segunda década del siglo XX. En todo caso nos vale como fuente. El encabezamiento de las tarifas de Utilidades, desde 1900, dejó fuera de la administración provincial a la que se aplicaba a las compañías de seguros, por lo que no tenemos ninguna otra fuente fiscal de índole provincial sobre las aseguradoras.

otras dedicaciones (correduría de buques, de bolsa, etc.), como Francisco Gana, Ramón Basterra o Felipe de la Rica.

Sobre las empresas o sociedades poco sabemos. Actuaban agentes locales en su representación, y estos agentes eran los que atraían a los asegurados a sus compañías. El caso lo tenemos en Bergé y Cía. que alternaba sus representaciones o corredurías de seguros extendiendo sus pólizas en empresas distintas. La muestra la tenemos en las pólizas suscritas por Santa Ana de Bolueta que alternaba de compañía aseguradora en sus transportes marítimos pero no de corredor, que era invariablemente Bergé.

A finales de la década de los noventa el rumbo económico de la provincia de Vizcaya cambió significativamente. Utilizando uno de los componentes que se tienen por relacionados con los procesos de modernización se observa la aparición de compañías de seguros especializadas, con actividad en diversos ramos. Este momento data del cambio de siglo; en 1900 y en 1901 se crearon las dos sociedades que configuraron la base del sector en Vizcaya hasta las postrimerías del siglo XX. Nos referimos a la compañía de Seguros Aurora y a la Compañía de Seguros La Polar. Según el profesor M. Montero, "la aparición de este servicio, indispensable en una estructura económica industrial, señalaba la madurez que estaba alcanzando el desarrollo empresarial del País Vasco"<sup>325</sup>.

Acertadamente Montero<sup>326</sup> aprecia que la aparición de estas empresas no sólo señala el desarrollo de una nueva actividad (o mejor, una nueva forma de llevar a cabo una actividad), sino que su fundación concurre en el tiempo con un momento de auge en la fundación de empresas. Fueron una muestra más del "boom" económico de 1898 y 1901, fueron elementos básicos de este proceso especulativo, tanto porque sus acciones prometieron altos dividendos, por lo que provocaron una espiral de contratación de sus valores, lo que atrajo más recursos al parquet bilbaíno, como porque fueron utilizadas por sus fundadores para alimentar todavía más la especulación. El resultado a corto plazo fue claramente expansivo, pero a la vuelta de poco tiempo, el derrumbe dejó a cada uno en su sitio. Como veremos, tanto una como la otra sobrevivieron discurriendo por el camino de la prudencia y la sensatez.

La aparición de ambas empresas tampoco se puede separar de un momento coyuntural expansivo para las navieras, que incrementan su demanda de seguros marítimos. Ya hemos indicado la existencia de compañías o agentes y en las guías de negocios aparecen algunas más e incluso nos constan algunas más por las pólizas que localizamos en algunos archivos<sup>327</sup>. Sin embargo, el

---

<sup>325</sup> Montero (1996), p. 89.

<sup>326</sup> Montero (1996).

<sup>327</sup> Muchas de ellas especializadas en los seguros marítimos: Royal Exchange Assurance, representada por J.A. Rousse; Comité de Aseguradores Marítimos de Madrid, París, Burdeos y Marsella, representado por D.F. Sevilla; Helvetia é Italia, cuyo representante era José Martínez Pinillos; The Underwriting and Agency Association Ltd., representada por J. Ablanado; She



fuerte desarrollo de la flota vizcaína entre 1898 y 1900 (en que pasó de 45 buques y 61.429 tms. de registro a 130 con 180.378 tms.) hizo que se ampliasen las oportunidades en el mercado del seguro marítimo y que entrasen nuevos competidores.

En febrero de 1900 se constituyó la Compañía de Seguros Aurora, promovida por personas ligadas al negocio naviero. Francisco Martínez Rodas (fundador de la Marítima Rodas, la Marítima Unión y –en septiembre de ese mismo año– la Marítima Actividad), capitales santanderinos como Domingo Ortueta Garay, José M<sup>a</sup> Avendaño Gándara y Vicente Trápaga Gutiérrez, junto con vizcaínos como Pedro D. Arana, Juan Víctor Aguirre Oxangoiti y Pedro Laiseca Arana. Los intereses de este grupo, encabezado por Martínez Rodas, aparentemente se sitúan en el sector naviero, pero no hay que olvidar que las relaciones familiares entre varios de ellos nos llevan directamente a un proceso de extensión del negocio minero.

En efecto, Pedro D. Arana era hermano de la esposa de Martínez Rodas, que había llegado a Bilbao en sus tiempos de comandante de infantería, dejando el ejército y dedicándose a los negocios mineros de la familia de su mujer. Su suegro, José Arana, era un viejo socio de empresas mineras de Tiburcio Chávarri, padre de Víctor y Benigno Chávarri, con quien mantuvo una fluida relación de negocios, no sólo mineros. Martínez Rodas, en los años ochenta y noventa, participó en variados negocios con Chávarri y su entorno: Hulleras del Turón, Ferrocarril de Bilbao a Lezama, etc<sup>328</sup>.

En definitiva la inversión en el negocio naviero era una prolongación natural de sus exportaciones mineras –no en balde era copropietario de muchos cotos mineros ricos y de antigua explotación, pero bien comunicados con la ría– al igual que hicieron los Chávarri o los Ybarra en el siderúrgico.

---

Merchants Marine Insurance Company Limited, cuyo agente en Bilbao era la casa Thomas Morrison y Cia; Assicurazioni Generali, representada en Bilbao por Félix Abaitua. Además de las anteriores, en Bilbao trabajaban, también, diversas casas de seguros especializadas en ramos diversos: Northern, Assurance Company, contra incendios, representada por J.A. Rouse; La Badense, seguros marítimos, fluviales y terrestres, representada por Ramón Amann; La Catalana, contra incendios, cuyos agentes eran Pagola y Masip; La Comercial Unión, representada por N. Sánchez; La Equitativa, seguros de vida, representada por Ramiro Orbegozo; L'Union, contra incendios, cuyo subdirector en Vizcaya y Alava era, también, Ramiro Orbegozo; La Urbana, contra incendios, representada por Ramón Amann; Fénix Francés, incendios y vida, representada por Félix Abaitua; La Palatine, contra incendio, y Gresham, sobre la vida, representadas ambas por Carlos Arce; Sun Life, representada por Enrique Disdier; La Unión y el Fénix Español, cuya subdirección en Vizcaya correspondía a F. Sevilla y F. de la Rica. Luego, como indicamos, encontramos pólizas pagadas por Santa Ana de Bolueta en concepto de seguro marítimo de diversos envíos. Unas a La Española, Compañía de Seguros Marítimos, otras a The Indemnity Mutual Marine Assurance Company, la primera domiciliada en Bilbao, la segunda en Londres. En ambos casos la póliza va firmada por Bergé (que también actuaba como consignatario). Vid. Archivo de Santa de Bolueta, cajas 93 y 161.

<sup>328</sup> Sobre las relaciones de los Arana de Portugaleta con el entorno de los Chávarri –también vecinos de la Villa– vid. Alonso Olea (2005).

Pero volvamos a Aurora. El objetivo fundacional de la sociedad fue la dedicación al seguro marítimo en todas sus formas, la hipoteca naval y “cuantas operaciones estime el Consejo”, dando siempre preferencia al seguro marítimo<sup>329</sup>. Veremos hacia donde derivó esta amplia capacidad del Consejo respecto a las operaciones.

La empresa de escrituró con un capital social de veinte millones de pesetas. Los suscriptores debían de desembolsar inicialmente el 10% por lo que el capital desembolsado inicial fue de dos millones, que en el momento se puede decir que era un capital situado en una escala media<sup>330</sup>. El desembolso del resto del capital lo acordaría el Consejo, y mientras que no se hiciese en la mitad del nominal las acciones serían nominativas.

El Consejo de la compañía tenía amplias competencias en su capacidad de gestión e iniciativa de negocios. Constaba de doce accionistas elegidos en Junta general, pero en su labor tenía especial importancia un Comité Permanente –compuesto por el Director Gerente, el Presidente del consejo y dos consejeros– que concretaría las operaciones, al igual que el Gerente, que era el encargado de llevar la administración, poder de firma y la realización de los contratos. Así, estos puestos eran claves para el funcionamiento de la empresa. Francisco Martínez Rodas y Darío P. Arana, presidente y vicepresidente respectivamente, fueron, por lo tanto, los primeros consejeros y ocupaban los puestos claves para el primer arranque de la sociedad.

Los 162 accionistas iniciales suscribieron el total de los títulos<sup>331</sup> y desde comienzos de marzo de 1900 comenzó a funcionar de forma efectiva la sociedad. En su Consejo, además de varios fundadores, encontramos a destacados miembros de la burguesía vizcaína: José Antonio Ybarra, Enrique Aresti, Cosme Palacio, nombrado gerente, o el alavés Marqués de Urquijo (Juan Manuel de Urquijo y Urrutia). Ya aparecen los primeros problemas en este primer momento puesto que ni Ybarra, ni Aresti ni Urquijo tomaron posesión, además otros tres consejeros (José M<sup>a</sup> Avendaño, Pedro Muñoz y Eduardo Téllez) dimitieron durante el primer ejercicio. Así, a fines de ese primer ejercicio el consejo de gobierno estaba formado por: Francisco Martínez Rodas (presidente), Darío P. Arana (vicepresidente), Domingo Ortueta, Luis Belaunde, José L. de Moyúa, Luis S. del Valle, Hilario Múgica, José Amézola, Luis de Salazar Zubía, Juan T. de Uribe, Martín Berreteaga y Emilio Vallejo Arana.

¿Quiénes eran estos promotores de una sociedad que en tan poco tiempo se situaría entre las principales –por capital– del momento?. ¿Por qué la promovieron?. Estas preguntas en parte ya son sabidas, pero brindaremos

---

<sup>329</sup> Vid. Registro Mercantil de Bilbao, Seguros Aurora. 1<sup>a</sup> inscripción. libro 15, f. 64-65, 13 de febrero de 1900.

<sup>330</sup> Montero (1996), p. 93.

<sup>331</sup> Entre ellos encontramos importantes capitalistas bilbainos del momento (Allende, Aresti, Ybarra...). Montero (1996), p. 92.

unos datos que permiten captar mejor la situación, el entorno en que operan para llevar a cabo esta iniciativa.

Comencemos por el presidente y el vicepresidente. Cuñados, puesto que Pedro D. Arana era hermano de la esposa de Martínez Rodas. El caso de Francisco Martínez Rodas<sup>332</sup> es desde luego llamativo. Era un militar de carrera que alcanzó el grado de Coronel de infantería, nacido en Onda (Castellón) en 1847. Su oficio de militar hizo que recalara en Vizcaya durante la última Guerra Carlista. Se casó con una vizcaína, Eloísa Arana Mendiolea –hermana de Pedro D. Arana– y se estableció en Portugalete, continuando con los negocios mineros de su suegro, como hemos comentado uno de los principales intermediarios mineros de las décadas centrales del siglo XIX. Martínez Rodas fue, por ello, un minero como su cuñado Pedro D. Arana.

Martínez Rodas no sólo se dedicó al negocio minero o del seguro, también tuvo una amplia proyección en el sector naviero. En un breve lapso de tiempo fundó hasta cuatro sociedades navieras. La Marítima Rodas, de 1898, con tres buques, la Marítima Cantábrica de Navegación, de 1899, con un capital de seis millones de pesetas, con cuatro vapores, la Compañía Marítima Unión, en 1899, con un capital de 16 millones, con cinco buques dedicados al transporte trasatlántico y la Marítima Actividad, en 1900, con otros cuatro buques, con un capital de tres millones de pesetas, en la que participaron otros importantes industriales y comerciantes del momento como Federico Echevarría o Juan Gurtubay. Salvo la Marítima Unión las otras tres estaban ideadas para participar en el transporte minero.

Sus intereses mineros (demasiá de la Mina San Antonio, Adela, Julia,...) también superaron los cotos de Triano y se interesó en la minera onuvense (Minas de Cala) o la asturiana en Hulleras del Turón –junto, de nuevo, con Víctor Chávarri– y Sindicato Minero. Otro sector en el que manifestó evidente interés, y que en ese momento estaba dando sus primeros pasos, fue el eléctrico, siendo presidente de la Sociedad General de Centrales Eléctricas en 1899, Compañía Constructora del Salto de Leizarán, en 1900, Hidráulica del Tresser, además de otras empresas como la Azucarera Vasco-leonesa, el Crédito Industrial Gijónés o la Banca de Francia para la industria y el comercio. También fue presidente del Consejo del Ferrocarril de Bilbao a Lezama en 1893. Sus intereses navieros le llegaron a promover y presidir la primera asociación de navieros española, como fue la Asociación de Navieros de Bilbao<sup>333</sup>.

Además, fue importante propietario urbano en Portugalete, de hecho murió en su residencia portugaluja de El Saltillo, contigua a otros terrenos adquiridos por Chávarri en los años noventa. En el cercano Baracaldo participó en una

---

<sup>332</sup> Martínez, Iturbe, Suárez (1999), pp. 74-77.

<sup>333</sup> Rengel Vidal (2000).

ambiciosa operación de terrenos en La Punta<sup>334</sup>. En otro aspecto, tuvo también una actividad política intensa, iniciada al calor de la influencia de Víctor Chávarri en el contexto político del momento, siendo elegido diputado por el distrito de Marquina en 1893, luego fue elegido senador por Vizcaya, junto con el propio Chávarri, en 1896 en 1898 fue elegido senador por Huesca y en 1901 por Santander. A comienzos de 1909 fue nombrado Senador vitalicio, aunque poco pudo disfrutar del cargo porque murió en diciembre de ese mismo año de 1909. Su meteórica trayectoria en los negocios durante los años noventa le hizo merecedor del título de Conde de Rodas en febrero de 1901.

Su cuñado Pedro D. Arana fue uno de los socios, al igual que Martínez Rodas, de Víctor Chávarri en negocios mineros (en realidad todos ellos explotaban minas que habían sido propiedad de sus padres)<sup>335</sup>; tuvo también actividad en el mundo naviero y en el ámbito político, alcanzando puestos en la Diputación provincial de Vizcaya, electo por el distrito de Baracaldo en 1880.

Otro personaje conocido, más por su progenie que por sí mismo, fue José L. Moyúa, puesto que fue el padre de Federico Moyúa Salazar, alcalde de Bilbao años más tarde. Luis de Salazar también tuvo relación con Chávarri; de hecho fue su primo y cuñado, por cuanto se casó con la hermana de Víctor Chávarri, Emilia Josefa<sup>336</sup>. Además de a sus negocios mineros también se dedicó a la política, siendo vicepresidente de la Diputación Provincial entre 1905 y 1907 y luego su presidente desde esta fecha hasta 1909.

Otro personaje interesante de la nómina de primeros consejeros de Aurora, que llegaría a ser presidente entre 1933 y 1952 (salvo un lapso de diez años entre 1928 y 1938), fue Emilio Vallejo Arana<sup>337</sup>, sobrino de Pedro Arana y de Francisco Martínez Rodas. Hasta su muerte en 1952 tuvo una intensa relación con la sociedad, aunque simultaneó estos negocios con su participación en la CVNE (Compañía Vinícola del Norte de España), puesto que se casó con Sofía Real de Asúa, una de las herederas de los fundadores de la CVNE<sup>338</sup>. Otro

---

<sup>334</sup> Alonso Olea (2005).

<sup>335</sup> Alonso Olea (2005).

<sup>336</sup> Como muestra de la relación entre estas familias, digamos que dos hermanas de Víctor Chávarri (Natalia y Josefa) se casaron con sus dos primos Salazar Zubía (Luis y Federico), hijos del que fue tutor de los hermanos Chávarri a la prematura muerte de su padre. Sobre las relaciones familiares y empresariales de los Chávarri Salazar con los Salazar Zubía, Alonso Olea, (2005).

<sup>337</sup> Emilio José Faustino Vallejo Arana, nacido en Portugalete en febrero de 1867. Fue hijo de Juan Vallejo Orezábal y de Prisca Arana Mendiola, hermana de Pedro D. Arana Mendiola. Inscrición de Butismo. Santa María. Portugalete. I. 0017, p. 105.

<sup>338</sup> De hecho, el fondo de memorias de Aurora sobre la que hemos trabajado para llevar a cabo este trabajo se encuentran en las oficinas de la CVNE en Bilbao. Es de justicia agradecer a los actuales gestores de la sociedad que me permitieran acceder a su escasa documentación conservada.

promotor original de la sociedad, Pedro Laiseca Arana, como no podía ser de otra manera, era sobrino de Pedro D. de Arana<sup>339</sup>.

En general encontramos por tanto a personas vinculadas a negocios mineros (Martínez Rodas, Arana, Salazar, Vallejo...), dejando aparte a otros prohombres que pronto se distanciaron de la gestión de la sociedad como Aresti, Ybarra o Urquijo.

El caso de Aurora es especialmente significativo de un momento clave. Nos referimos a los años en torno al cambio de siglo del XIX al XX, que marcaron la entrada del País Vasco (o más propiamente de Vizcaya) en un nuevo momento, de cambio o de ampliación de intereses y que significaron su entrada en los cauces de la modernización. A corto plazo de lo que se trató fue de una ventura no exenta de ansias especulativas en un momento de explosión de las cotizaciones bursátiles, como señaló M. Montero aunque Aurora, dejando tras de sí la rémora del negocio bancario, continuó su actividad durante décadas.

En efecto, los resultados de Aurora a plazo inmediato no pudieron ser mejores. En mes y medio tuvo unos beneficios de 26.000 pesetas y tenía ya un activo de casi 41 millones de pesetas, con sólo dos desembolsados. Hay que tener en cuenta que como es lógico Martínez Rodas de inmediato aseguró sus buques en Aurora, por lo que desde aquí se podían atraer clientes. Por supuesto también se dotó de una red comercial en el exterior, llegando a acuerdos con corredores de Londres, Burdeos o París.

Estos primeros buenos resultados hicieron inevitable las sucesivas ampliaciones de capital que se sucedieron hasta junio de 1900, momento en que se desembolsó ya el 50%, con lo que se alcanzó la suma de diez millones. Es decir, en escasos meses de existencia ya alcanzó un capital social que la incluía entre las grandes empresas de la provincia.

Al cierre de su primer ejercicio los resultados, aparentemente, eran brillantes. Había adquirido un edificio en el arranque del Ensanche bilbaíno. Había recaudado por primas más de un millón y medio de pesetas –desde marzo–, la suma del balance alcanzaba casi los 76 millones de pesetas y el movimiento de todas sus cuentas rozaba los 950 millones de pesetas. Estas astronómicas cantidades para una empresa que llevaba actuando nueve meses no pueden dejar de llamar la atención. Y estas cantidades pueden llamar todavía más la atención si tenemos en cuenta que se había producido un descenso en el movimiento marítimo y del precio de los fletes. La respuesta a esta cuestión la tenemos en que Aurora, por decisión de su Consejo que como sabemos tenía

---

<sup>339</sup> Nacido en 1871 era hijo de una hermana de Pedro D. Arana, Emiliana, y de Pedro Laiseca Helguera. Pedro Laiseca, para insitir más en este epicentro minero, se casó con María Allende Allende (hija de Tomás Allende Alonso y su prima María Allende Plágaro), miembro de otra dinastía ligada a los negocios mineros, desde su punto de origen leonés, comerciales y políticos con los Chávarri, Martínez Rodas, etc. Un hijo de este matrimonio, Gabriel Laiseca Allende, fue presidente de Aurora desde mayo de 1952 hasta mediados de los años setenta, siendo bajo su presidencia, en 1974, cuando se produjo la fusión con La Polar.

amplios poderes, se había introducido en otro ámbito de actuación como era el bancario.

En efecto, en ese último año del siglo XIX y en el primero del XX el movimiento financiero de la Villa se aceleró de forma patente. En medio de iniciativas bancarias, Aurora emprendió también su aventura. Los resultados a corto plazo fueron desde luego esplendorosos. De hecho su balance indicaba que sólo el 7% de su pasivo y el 5% de su activo correspondía al ramo del seguro, siendo las demás partidas más propias de un banco que de una aseguradora. De hecho, de las 565.250 pts. de beneficio 457.575 pts. correspondían a la rama bancaria, mientras que las 105.675 pts. restantes procedían del negocio asegurador. Estos resultados se correspondían, como la primera memoria no dejó de indicar, a un momento de coincidencia del febril movimiento industrial y mercantil de los primeros meses de 1900.

El grueso de sus beneficios, por lo tanto, no procedían del seguro, sobre todo del marítimo concentrado en las pólizas de las navieras de Martínez Rodas sino de su ligazón con el negocio de especulación bursátil que se desató en la Villa en esos meses<sup>340</sup>. Pero después de la subida viene la bajada, de forma que en julio de 1901 las cotizaciones se derrumbaron<sup>341</sup>, ocasionando la quiebra de varias de estas iniciativas y obligando a Aurora a un fuerte ajuste mediante la liquidación del sector bancario y concentrándose en su actividad aseguradora en la obligación de partir de una posición más modesta pero más segura.

En marzo de 1901 se formó una empresa aseguradora que iba a ser clara competencia de Aurora, La Polar, de la que trataremos más abajo, y además se anunciaba la creación de un nuevo banco en la plaza, el Banco de Vizcaya, de la mano de un potente grupo financiero. Además, como reacción a este anuncio, se conoció la fusión de los dos otros bancos bilbaínos el Banco de Bilbao y el Banco del Comercio<sup>342</sup>.

La reacción de Aurora, con problemas ya evidentes, fue decisiva. Anunció la formación de un Banco Minero (antes había promovido un Banco de corredores) y anunció una ampliación de capital. En medio de una espiral especulativa desbocada y con un anuncio de nuevos dividendos pasivos –

---

<sup>340</sup> Aurora no fue la excepción. Hubo otras aventuras empresariales diseñadas para incidir en este mercado bursátil, como la Compañía Anónima de Banca y Bolsa La Bilbaína, fundada en junio de 1901, o La Unión Financiera. Con dedicación a la banca más "ortodoxa" no podemos dejar de citar al Banco de Vizcaya o al Crédito de la Unión Minera, quizás no tan ortodoxo porque quebró en 1925.

<sup>341</sup> Las acciones de Aurora, las *auroras*, fueron especial objeto de especulación bursátil, debido a los altos beneficios que estaba dando –cerca del 20% anual– a sus accionistas. El reflejo de ello es que un tercio del movimiento de la bolsa bilbaína durante todo el año 1901 fue de *auroras*.

<sup>342</sup> Esta fusión no supuso la desaparición de la marca del Banco del Comercio, que como tal ha actuado hasta hace pocos años.

cuando no había dado ningún activo– la caída de su cotización fue brusca. En julio de 1901 sus cotizaciones se derrumbaron. El abono de un primer dividendo, de un escueto 4%, y el anuncio de su plan de formar parte de un banco francés de nueva creación no hicieron sino empeorar su situación. Nuevas medidas, como el anuncio de pedir el total del capital suscrito – operación que se tuvo que suspender– empeoraron su situación lo que culminó con el anuncio en noviembre de quiebra de su principal promotor, Martínez Rodas, que en esos meses no hizo más que acumular pérdidas en sus negocios, evaluadas en unos siete millones de pesetas. Los problemas de sus navieras, con buques adquiridos a precios elevados en un mercado de fletes que pronto se deprimió, o de Aurora –de la que adquirió acciones para mantener su cotización– junto con otras inversiones de dudosa rentabilidad que además incidían en el resultado de sus otras empresas, hizo evidente el fracaso de un financiero de ascenso tan rápido como su caída.

Sus buques estaban asegurados en Aurora, que contaba en su cartera con valores, además de deuda pública, de sus otras empresas como Minas de Cala o el Crédito Industrial Gijonés. De forma que la coyuntura adversa en unas traía problemas a otras. El resultado, como indicamos, fue su quiebra.

La solución para Aurora, que casi entra en liquidación, fue su saneamiento. En 1901 tuvo unas pérdidas de casi dos millones de pesetas, así que hubo de reducir su capital a cinco millones de pesetas y liquidó su sección bancaria. En ese arreglo también se incluyó el relevo de su Consejo Directivo.

Los resultados de 1901 no sólo fueron nefastos en el ramo bancario sino también en el asegurador, según el Consejo por la pérdida que supuso la agencia londinense, que también se pasó a liquidar. Para entonces ya contaba con 30 agencias de Incendios y 25 de Transportes, tanto en España como en el extranjero, y desde ellas va a seguir operando. El cambio de nombres en el Consejo fue también provocado por el arreglo, pero también por un cambio de imagen, puesto que discretamente se reconocían los errores cometidos. De tal forma Luis S. del Valle, Pedro D. Arana, Luis Balunde, Hilario Múgica y José L. Moyúa dimitieron firmando la memoria del ejercicio Martínez Rodas, que continuó como presidente, Luis de Salazar, Martín Berreteaga, José Amézola, Domingo Ortueta, Juan Uribe, Emilio Vallejo y el gerente Cosme Palacio<sup>343</sup>.

En todo caso el proceso de “saneamiento” de Aurora fue relativo, por cuanto si bien es cierto que para 1902 Martínez Rodas desapareció de la directiva –

---

<sup>343</sup> Los problemas de gestión que habían llevado a los problemas de la sociedad se pudieron manifestar en estos cambios, pero en todo caso encontramos personas que continuaron, como el bodeguero Cosme Palacio, Luis de Salazar, Emilio Vallejo o José Amézola, todos con conexiones con el entorno de Chávarri y los cuatro, por cierto, diputados provinciales; Palacio y Vallejo lo habían sido, Amézola lo era y Salazar lo será. Suponemos que el José Amézola citado es José Amézola Ispizua, aunque podría también ser su padre José Amézola Viriga. Tanto el padre como el hijo se situaron en la órbita de los Chávarri y compartieron cargos en Ayuntamiento de Bilbao y Diputación de Vizcaya con otros nombres relacionados con Aurora (Cosme Palacio o Luis de Salazar). Por el contexto nos parece más probable que el José Amézola presente en el Consejo sea el hijo pero insistimos que no de forma cierta.

aunque continuó como Presidente de Honor–, siendo sustituido por Felipe Alonso de Celada (exalcalde de Bilbao y abogado de la familia Chávarri) varios de los fundadores o consejeros permanecieron en él, como los mencionados Vallejo u Ortueta (Presidente de Aurora entre 1928 y 1938). Otra perspectiva es el accionariado. A 30 de diciembre de 1906 Francisco Martínez Rodas era el máximo accionista con más de cuatro mil acciones de la sociedad, más del 10% del total; Pedro Laiseca Arana poseía más de 2.500 acciones, al igual que Domingo Ortueta. Con unas 1.200 acciones se situaban Pedro D. Arana, Enrique Aresti y el naviero Juan Antonio Acha. En definitiva, una parte importante del capital (el 20% aproximadamente) estaba controlado por el *clan* Arana.

Antes de continuar con el análisis de la evolución de Aurora tras este proceso de saneamiento nos detendremos en el proceso de formación de su gran competidora en el sector asegurador durante décadas como fue La Polar, que obedece a intereses semejantes desde promotores también ligados a las actividades navieras y mineras. En este caso, además, muestran un evidente nexo con el sector bancario, desde el Banco del Comercio.

La Polar, por el contrario, muestra una evidente originalidad en su mecanismo de captación de capitales ajenos, mecanismo especialmente indicado para los problemas financieros que acosaron a la plaza a los pocos meses de su fundación, en abril de 1901. En efecto, el 6 de abril de 1901 mediante escritura pública se constituyó La Polar Sociedad Anónima de Seguros, por iniciativa de Ramón de la Sota y Llano, Florentino Larrínaga, José Luis Costa, Rafael Amézaga, Ricardo Nárdiz, Domingo Toledo, Laureano Ansuategui y José Luis de Villabaso<sup>344</sup>. Todos residentes en Bilbao, menos Amézaga, que lo era de Santurce, actuaban por sí, salvo Villabaso que lo hacía como Gerente del Banco del Comercio, previo acuerdo –fechado el día 15 del mes de marzo– y autorización del Consejo del Banco.

Aquí encontramos, para empezar, una diferencia con Aurora; no se trataba de crear –aunque fuera de forma derivada– un banco sino que desde un entorno bancario se proyectaba hacia el negocio asegurador. El objeto social lo dejaba bien claro: “el objeto social es dedicarse a todas las operaciones de seguros tanto marítimos como terrestres, mercaderías, transportes, seguros de vida y cualquiera otros negocios que tengan relación con el ramo de seguros en general”<sup>345</sup>.

Otra diferencia y grande, y no sólo con Aurora, sino con la forma de captación de capitales usual hasta el momento era la organización de su capital social. Para comenzar digamos que el capital nominal ascendió a la astronómica cantidad de 100 millones de pesetas. Como es fácil de entender la Villa no estaba en un momento como para aportarlos, por lo que tuvieron que buscar

---

<sup>344</sup> Inscripción en el Registro Mercantil de Bilbao. Hoja 830, tomo 16, p. 152.

<sup>345</sup> La Polar. Inscripción en el Registro Mercantil de Bilbao. Inscripción 1ª,30 de abril de 1901. Hoja 830, tomo 16, p. 152.



nuevas fórmulas de captación de capital. El capital social se dividía en cuatro series de 25 millones y se anunciaron de inmediato la emisión de las dos primeras, es decir, un nominal de 50 millones. El procedimiento era pionero en España y no exento de imaginación. Los accionistas no tendrían que desembolsar capital alguno sino que por cada acción, que era nominativa, denominada en los estatutos sociales adhesión o participación, –de un nominal de 250 pesetas cada una– debía de aportarse como garantía valores mobiliarios o metales preciosos que evaluados al 80% de su cotización vigente cubrían de forma permanente el descubierto. Se aplazaba el pago de dividendos pasivos indefinidamente hasta que no lo hiciese necesario la responsabilidad de la sociedad<sup>346</sup>.

Sus promotores entendían este método de captación de recursos especialmente indicado para una empresa del sector asegurador, puesto que confiaban en que la empresa se dotase de un fondo de reserva que la capitalizaría, siempre contando con que no hubiera ningún siniestro grave en sus primeros tiempos de andadura. El sistema tuvo éxito, puesto que las dos primeras series se cubrieron en pleno *boom* bursátil. Cuando vinieron los problemas aguantó bien el temporal, además de por el prestigio de sus promotores (Sota) por el respaldo del Banco del Comercio y, pronto, del Banco de Bilbao.

Ese respaldo no sólo era formal o incluso coincidente en los nombres<sup>347</sup>. De hecho, la administración y gerencia de La Polar, estatutariamente, estaba encargada al Banco del Comercio en cuyas oficinas se llevaría de forma efectiva a cambio de una comisión del 6% sobre sus beneficios líquidos. No obstante cabía la opción para el banco de transferir o subrogar esta opción a un tercero. Como el primero de mayo de 1901 se había firmado la escritura de fusión del Banco de Comercio y del Banco de Bilbao en una nueva entidad, el Banco de Bilbao<sup>348</sup> por ello se subrogó las obligaciones del Banco del Comercio, pasando por lo tanto a dependencias del Banco de Bilbao la gestión y administración de La Polar.

En todo caso el Banco de Bilbao renunció a esta opción en 1906<sup>349</sup> a cambio de ciertos derechos de intervención en el Consejo y en el control de cuentas. Tenía la posibilidad de nombrar a cuatro de los vocales del Consejo bloqueando el número de consejeros a ocho, de forma que se garantizaba el

---

<sup>346</sup> Esta original forma de captar capitales ajenos no estuvo esenta de problema legales y litigios con el Colegio de Agentes de Cambio y Bolsa. Montero (1996), p. 107.

<sup>347</sup> Varios de sus promotores eran, o habían sido, consejeros del Banco del Comercio.

<sup>348</sup> La Polar. Inscripción en el Registro Mercantil de Bilbao. Inscripción 2ª, 22 de mayo de 1901. Hoja 830, tomo 16, p. 153. Esta referencia al traspaso de funciones se incluye también en la escritura de fusión de ambos bancos y se incluyó en la nota registral de la fusión. Vid. Banco de Bilbao, S.A. Inscripción 1ª.22 de mayo de 1901. Tomo 16, h. 845, fol. 184.

<sup>349</sup> La Polar. Inscripción en el Registro Mercantil de Bilbao. Inscripción 3ª, 13 de noviembre de 1906. Hoja 830, tomo 16, p. 187.

50% de puestos en el mismo. Otra condición fue el depósito en el Banco de los valores que garantizaban las adhesiones sin cobro alguno, mientras que no dispusiera cobros por depósitos en custodia como medida general. Además, como único banquero de la sociedad, La Polar tendría obligación de mantener sus fondos y valores en el Banco y no concertar con otra entidad ningún préstamo o cuenta de crédito, descuento de letras, cuenta corriente, etc., además de abonar dividendos, amortizar obligaciones y abonar siniestros únicamente por su medio. El Banco cubría la pérdida del primer ejercicio social, a cuenta de los accionistas y para cubrirlos pignoraba los derechos de La Polar sobre los dividendos pasivos a sus accionistas o sobre la realización de valores.

Esta es una evidente explicación de que la vida social de La Polar fuera bastante más “tranquila” que la de Aurora. La vinculación a un banco solvente, y todavía más desde la fusión del Bilbao y del Comercio, desde el que se operaba junto con su dedicación expresa al ámbito del seguro, frente a la aventura más incierta de la segunda son explicaciones de sus diferentes comienzos, aunque finalmente se terminaron fusionando en las década de los setenta del siglo XX, como veremos.

La Polar, como hemos indicado, se situaba en la estela del Banco del Comercio, y fue presidida por Ramón de la Sota y Llano, igualmente promotor de la principal competencia del tradicional Banco de Bilbao. El anuncio de la formación de la aseguradora, su evidente relación con el Banco de Comercio – en constante crecimiento desde 1898– y la especial organización de su capital social que permitía adivinar la atracción de ingresos y depósitos, fueron motivos añadidos a la fusión.

Ramón de la Sota y Llano<sup>350</sup>, además de participar en el Banco de Comercio o en La Polar era conocido naviero ya, por lo que encontramos otro elemento importante para explicar la fundación de la aseguradora como era su relación con Sota y Aznar que además de asegurar sus buques en la nueva sociedad – a modelo de lo efectuado por Martínez Rodas– se convirtió en agente de La Polar en Londres. Para contextualizar mejor la participación de Martínez Rodas y de Sota en el sector hay que tener en cuenta que la naviera Sota y Aznar, en 1900, era la segunda empresa de navegación española, después de la Transatlántica, y la Marítima Unión de Martínez Rodas era la cuarta –a la que habría que añadir el tonelaje de las otras tres– y ya en un aspecto más general hay que indicar que de las diez navieras más importantes del país seis estaban domiciliadas en Bilbao (las ya citadas Sota y Aznar, Martínez Rodas, Bilbaína de Navegación, Serra, Naviera Vascongada y Arrátegui)<sup>351</sup>.

Tenemos, pues, establecidas las dos principales aseguradoras de la provincia a comienzos del siglo XX, Seguros Bilbao no aparecerá hasta 1918, en otro momento de especial relevancia para la coyuntura económica de la provincia.

---

<sup>350</sup> Una completa biografía de Sota se encuentra en Torres Villanueva (1998).

<sup>351</sup> Valdaliso Gago (1991). Apéndice 2, pp.383–384.

En efecto, los efectos de la Primera Guerra Mundial llegaron pronto y de forma intensa a la economía vizcaína. Como suministradora de minerales y productos siderúrgicos vio como sus mercados se ampliaban –por la reconversión obligada de los países beligerantes– en una tendencia de precios crecientes. Especialmente significativo fue el efecto en el ámbito naviero, en el que las ganancias fueron fabulosas.

El 5 de septiembre de 1918 Ramón Urbézaga y Bilbao, Luis del Barco y Oñate y José Gallano y Bengoechea, comerciantes de Bilbao los dos primeros – aunque del Barco residía en Munguía– y el tercero procurador, constituyeron la sociedad Bilbao Compañía Mercantil Anónima<sup>352</sup>, con un capital de un millón de pesetas –con un desembolso primero de la mitad– inicialmente dedicada al seguro marítimo, aunque el objeto social lo establecía ampliable, a criterio del Consejo, a otros ramos del seguro o reaseguro, tanto en España como en el extranjero. Su primer Consejo estuvo formado por Manuel Rueda y Revenga (Presidente), Luis del Barco y Oñate (vicepresidente), Virgilio Zugadi Echevarría, Casimiro Alzaga Gorostiaga, José Gallano Bengoechea, vocales, y Ramón Urbézaga Bilbao, secretario. En septiembre de 1919 fue nombrado como gerente Rogelio Plaza<sup>353</sup>.

El éxito de la empresa, mucho más modesta que las que hemos visto, fue claro desde el momento de que para 1920 ya desembolsó todo su capital de un millón de pesetas y poco después aumentó su capital social hasta los cuatro millones. En el ranking del seguro marítimo Seguros Bilbao mantuvo una relativa importancia, por lo menos hasta los años 30<sup>354</sup>.

Sus promotores no tenían la relevancia de los de Aurora o La Polar, también la empresa en su capital era más modesta, pero continuó existiendo y creciendo. Está integrada en la actualidad dentro del grupo de Catalana-Occidente, tras su compra al Grupo Portis en 2004, que la había adquirido a su vez en 1998 a los herederos de los fundadores.

#### **4. LA EVOLUCIÓN DE LAS SOCIEDADES HASTA LA GUERRA CIVIL**

Una vez vistos los procesos de formación de estas aseguradoras pasaremos a analizar, con mayor o menor profundidad según la disposición de datos, su evolución hasta la Guerra Civil. De la que tenemos más datos es de Aurora, de la que tenemos la serie, casi, completa de memorias sociales del periodo. De La Polar tenemos datos mucho más dispersos y de algunos ejercicios solamente.

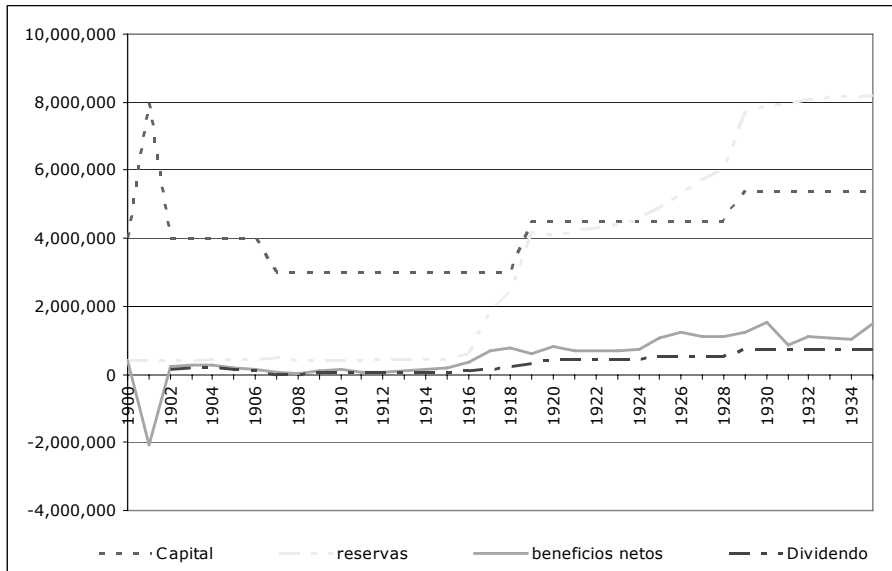
---

<sup>352</sup> Bilbao Compañía Mercantil Anónima. Registro Mercantil de Bilbao. 1ª inscripción. 11 de septiembre de 1918 T. 55, p. 103.

<sup>353</sup> Bilbao Compañía Mercantil Anónima. Registro Mercantil de Bilbao. 2ª inscripción. 5 de septiembre de 1919 T. 55, p. 107.

<sup>354</sup> Era la segunda compañía en 1921 y la quinta en 1940. Pons Pons (2002), p. 96, tabla 23.

**Grafico 6.1**  
**Principales variables de Seguros Aurora. 1900-1935. (pts.)**



**Fuente:** Elaboración propia sobre las memorias de la sociedad. 1900-1935

Es especialmente llamativo el fuerte aumento de reservas de Aurora en coincidencia con los años de la Gran Guerra. Esto no nos puede extrañar, por cuanto fueron ejercicios en que las sociedades vizcaínas, sobre todo navieras, financieras y siderúrgicas acumularon grandes beneficios<sup>355</sup>. De hecho Aurora obtuvo muy buenos resultados en esos años puesto que no sólo incrementó sus beneficios de forma importante (838%) sino también sus reservas (562%).

<sup>355</sup> Alonso Olea (1995).

**Cuadro 6.1**  
**Capital desembolsado, reservas, beneficios y dividendo de Aurora.**  
**Pts. 1910-1925. (pts. y %)**

<b>Año</b>	<b>Capital</b>	<b>Reservas</b>	<b>Beneficios</b>	<b>Dividendo</b>	<b>Rentabilidad*</b>
1910	3.000.000	412.389	144.501	60.000	4,8%
1911	3.000.000	419.815	79.870	60.000	2,7%
1912	3.000.000	424.114	60.414	60.000	2,0%
1913	3.000.000	427.606	94.315	60.000	3,1%
1914	3.000.000	432.921	157.451	60.000	5,2%
1915	3.000.000	460.350	177.548	60.000	5,9%
1916	3.000.000	601.492	373.047	100.000	12,4%
1917	3.000.000	1.875.000	698.217	150.000	23,3%
1918	3.000.000	2.432.775	790.674	240.000	26,4%
1919	3.000.000	4.153.279	604.340	300.000	13,4%
1920	4.500.000	4.105.312	839.432	450.000	18,7%
1921	4.500.000	4.200.000	691.082	450.000	15,4%
1922	4.500.000	4.300.000	689.892	450.000	15,3%
1923	4.500.000	4.420.000	696.692	450.000	15,5%
1924	4.500.000	4.550.000	744.587	450.000	16,5%
1925	4.500.000	4.880.000	1.087.851	540.000	24,2%

**Fuente:** la misma que el Gráfico 1.

\* Rentabilidad calculada mediante la relación del beneficio en el capital desembolsado

En esta coyuntura no hay que olvidar las fórmulas autoaseguradoras de determinadas navieras. El caso más conocido es sin duda la de Sota y Aznar que durante esos ejercicios destinó grandes partidas a reservas de seguros, con los correspondientes problemas fiscales<sup>356</sup>, pero hay muestras de prácticas semejantes ( v. gr. la Marítima Unión).

Estos años de la Gran Guerra fueron especialmente trascendentes puesto que los seguros tuvieron sus evidentes problemas para el pago de los siniestros. Era ya práctica habitual el reaseguro, sobre todo en los marítimos, pero estaba controlado por sociedades foráneas. Por ello en 1919 se formó, por iniciativa de Aurora, la primera sociedad española dedicada al reaseguro, la Sociedad Anónima de Reaseguros Garantía, con un crecimiento modesto pero que actuó, por lo menos, hasta los años setenta del siglo XX.

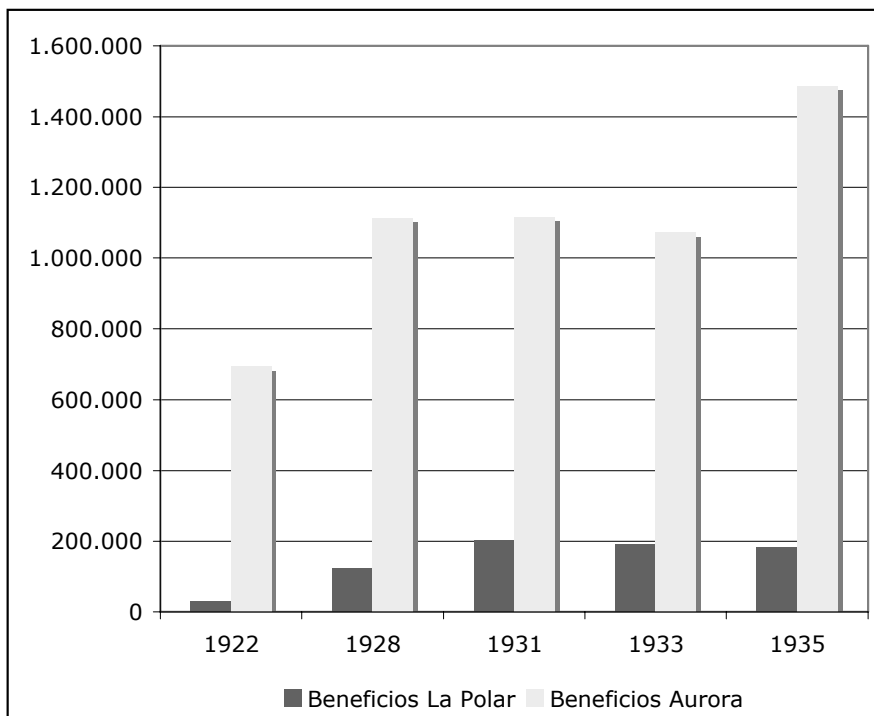
Como hemos comentado anteriormente tenemos muchos menos datos de La Polar que de Aurora durante estas décadas, sin embargo hemos podido acceder a algunas memorias que nos dan escuetos datos para hacer una cierta

<sup>356</sup> La suma del fondo de seguro ascendió a más de 60 millones de pesetas. Sobre el pleito con la Hacienda Provincial vizcaína por el impago de la parte proporcional en la Tarifa 3ª de Utilidades, Alonso Olea (1997), pp. 3-26. o Torres Villanueva (1998).

comparación con Aurora, además de la ya realizada en cuanto a su origen y primera marcha, sobre su evolución y dedicación preferente.

Si comparamos los datos de los ejercicios que contamos con datos de las dos sociedades llegamos a conclusiones claras. La Polar se limitaba al negocio del seguro marítimo (Cascos y Mercancías) y al reaseguro de incendios, mientras que Aurora había expandido mucho más sus actividades dentro siempre del ámbito asegurador –la experiencia bancaria había sido suficientemente frustrante– así que desde los originales ramos marítimo y de incendios había ido extendido sus pólizas a las coberturas de vida o robo. Además hay que contar con que ambas habían reducido su capital social en mayor o menor grado, de forma que La Polar tenía en 1921 un capital desembolsado de cinco millones y Aurora de 4.500.000 pts. Sin embargo, los resultados de ambas diferían, no tanto en la tendencia, como sobre todo en su volumen, siendo mucho más rentable Aurora.

**Cuadro 6.2**  
**Beneficios obtenidos por La Polar y Aurora.**  
**Años 1922, 1928, 1931, 1933 y 1935 (pts.)**



**Fuente:**  
Elaboración propia sobre las memorias de ambas sociedades de los citados años.

La diferencias no sólo se referían al volumen de beneficios o variedad de ramas de actividad, sino que además La Polar prácticamente no actuaba en el extranjero –en 1922 liquidó su oficina parisina– mientras que Aurora ya contaba con una red de agentes en otros lugares de la geografía española y en el extranjero, y no sólo en Europa sino también América (Méjico o Cuba). Su política de inversión en solares no sólo abarcaba a Bilbao sino que también poseía edificios en Madrid (Recoletos), en Barcelona (Cortes), en Sevilla, Córdoba o en Andujar. En 1930 adquirió un solar en la confluencia de la plaza Diego López de Haro (actualmente plaza Moyúa), Iparraguirre y Ercilla, en donde comenzó a construir en 1931 su luego sede social (además de un edificio de oficinas de alquiler que sigue con ese uso). En definitiva, Aurora había seguido, o estaba siguiendo la tendencia casi generalizada del sector de ampliación y diversificación de actividades<sup>357</sup>.

Quizás estos resultados tan diferentes fuera causa del interés del Banco de Bilbao por Seguros Aurora. En 1929 Seguros Aurora se integró en la red del Banco de Bilbao con la incorporación de dos consejeros nombrados por la entidad de crédito (Julio Hernández Mendirichaga y Juan Manuel Olavarrieta). Su integración en el entorno del Banco de Bilbao continuó hasta tiempos recientes en que el Banco (ya BBV desde 1988) se asoció con Seguros Axa, comenzando en 1997 un proceso de fusión que culminó en el año 2000 con la venta del BBVA de su participación en el Holding Axa-Aurora, con lo que la marca de Aurora ha desaparecido en tiempos recientes<sup>358</sup>.

## **5. OTRAS ENTIDADES DE SEGUROS: LA SOCIEDAD DE SEGUROS MUTUOS DE VIZCAYA SOBRE ACCIDENTES DE TRABAJO**

Hemos hecho un breve a la fuerza repaso de la constitución de sociedades de seguros y sus resultados. Sin embargo no hay que olvidar que en el sector no sólo había sociedades anónimas sino que también en el aspecto del seguro hay que señalar la aparición de mutuas.

El caso más claro y significativo fue sin duda la aparición de las mutuas patronales que vinieron a cubrir los riesgos de accidentes laborales que la Ley de 1900 hizo responsables a los patronos. En Vizcaya encontramos un perfecto ejemplo de ello, puesto que fue una de las primeras provincias en contar con una mutua patronal –promovida por el Centro Industrial de Vizcaya– en donde se fueron integrando cada vez más empresas y trabajadores.

En otro lugar hemos analizado con más detalle su fundación y evolución<sup>359</sup> así que en este breve apartado analizaremos sus inicios, principales promotores y su evolución, a grandes rasgos, hasta la Guerra Civil.

---

<sup>357</sup> Pons Pons (2002).

<sup>358</sup> En todo caso, para los bilbaínos, edificio de la plaza Moyúa sigue siendo el de Aurora Polar.

<sup>359</sup> Alonso Olea (1996) y Alonso Olea (2000).

El caso de las mutuas es claramente condicionado por la atención del Estado en la “cuestión social” utilizando un término del momento. En torno al impulso regeneracionistas posterior a la guerra contra los Estados Unidos un gobierno conservador presidido por Silvela promulgó una Ley que hacía responsables a los patronos de los accidentes laborales sufridos por sus empleados<sup>360</sup>. Al poco tiempo de publicarse la Ley ya aparecieron mutuas patronales destinadas a su cobertura y hubo compañías de seguros que ampliaron sus actividades a este ramo.

La Ley de Accidentes de Trabajo de 30 de enero de 1900 entendía por accidente<sup>361</sup> “toda lesión corporal que el operario sufra con ocasión o por consecuencia del trabajo que ejecuta por cuenta ajena; por patrono, el particular o Compañía propietaria de la obra, explotación o industria donde el trabajo se preste; y por operario, todo el que ejecuta habitualmente un trabajo manual fuera de su domicilio por cuenta ajena”. Estos conceptos, sobre todo el de patrono y operario, se verán mejor diseñados en el reglamento posterior a la Ley. Lo más importante es que determinaban poco las categorías empleadas, dando por ello mucho margen a la interpretación. En su artículo segundo hacía al patrono “responsable de los accidentes ocurridos a sus operarios con motivo y en el ejercicio de la profesión o trabajo que realicen, a menos que el accidente sea debido a fuerza mayor extraña al trabajo en que se produzca el accidente”.

La responsabilidad patronal no se hacía extensiva a toda clase de actividades, sino que se refería a los trabajos en fábricas, minas, canteras, construcción, labores agrícolas mecanizadas, transporte, limpieza, teatros, extinción de incendios, producción e instalación de gas y electricidad, así como la carga y descarga en general. Su extensión al ámbito agrícola y marítimo habrá de esperar a la década de los treinta y la unificación de las normas de su aseguramiento hasta 1955.

A los obreros siniestrados se le indemnizaría de distintas formas según fuera el resultado del accidente. En el caso de incapacidad temporal recibiría la mitad del jornal diario, hasta un máximo de un año en que sería considerado con incapacidad perpetua. En caso de una incapacidad permanente y absoluta para el trabajo recibiría una indemnización de dos años de salario; si la incapacidad era parcial pero permanente el patrono se vería obligado a recolocar al obrero siniestrado en un puesto acorde con sus condiciones. Además, mientras se recuperaba de las heridas, o hasta que se dictaminaba el grado de

---

<sup>360</sup> Hasta entonces sólo había posibilidad de efectuar una reclamación por vía civil, aunque era poco utilizada por motivos obvios (gastos, dilación judicial, ...)

<sup>361</sup> En el proyecto de ley se definía el accidente de trabajo como “lesión corporal producida por la acción súbita y violenta de una fuerza exterior”, pasando en el texto definitivo a ser “toda lesión corporal que el operario sufra con ocasión o por consecuencia del trabajo...”. Para algunos autores, la causa de la variación del texto y la introducción del inciso *con ocasión o por consecuencia* refleja, probablemente, “el deseo de marcar con claridad que la responsabilidad por accidente de trabajo deriva del riesgo profesional y no de ningún principio ni presunción de responsabilidad culposa del empresario”. Alonso Olea y Tortueto Plaza (1992), pp. 363-364.



incapacidad, el patrono también tenía que abonar los gastos de la asistencia médica y farmacéutica.

Todas las responsabilidades patronales, en caso de siniestro, podían ser cubiertas por un seguro extendido por el patrono en las personas de sus obreros; sociedades de seguros que deberían tener el visto bueno del Ministerio de la Gobernación para actuar en este ramo. En la Ley no se hacía ninguna referencia concreta a la organización de mutuas patronales, sino que únicamente la había a la actividad de “sociedades de seguros”. Ello no debe de extrañar por cuanto en la mentalidad liberal la previsión se planteaba como algo particular, derivada del ahorro previo a través de empresas de seguros. Fue con la publicación del reglamento, en donde se detalló la aplicación de la ley, cuando apareció la alusión a la posibilidad de actuación de las mutuas patronales, una vez que algunas de ellas, como la fundada en Vizcaya, habían dado ya sus primeros pasos.

En nuestro caso nos encontramos con una mutua patronal dedicada en exclusiva al ramo de los accidentes de trabajo, que asumía la responsabilidad patronal en el caso de que se produjeran. Las ventajas de la idea fueron pronto extendidas desde la prensa. Así, el *Noticiero Bilbaino*<sup>362</sup> no sólo explicaba las ventajas que pudiera tener la sencillez de gestión que se pretendía, sino que las extendía hacia su escaso coste, que prometía quedar reducido a cero a la vuelta de no muchos años:

“Como las ventajas de la mutualidad del seguro son incuestionables, pues en esta clase de sociedades no se tiene para nada en cuenta la ganancia, como en las compañías especulativas, los industriales de Vizcaya, comprendiéndolo así, se han adherido con entusiasmo al pensamiento, pudiendo asegurarse que el número de socios ha de ser numerosísimo.

Las cuotas que se han fijado por la comisión nominadora son por otra parte muy bajas para que ningún industrial encuentre dificultad en asegurarse.

Sin pecar de optimistas, bien se puede predecir que con el pago de primas, la Sociedad, pasados seis u ocho años, contará con un fondo de reserva considerable, que negociándolo prudentemente producirá suficiente para el pago de indemnizaciones, sin necesidad de abono de primas.”

Como vemos por el eco que tuvo en su momento, la idea era llevar a cabo el seguro de manera económica en tiempo y en dinero, evitando a las compañías comerciales, de forma que en un horizonte no lejano se generará un capital suficiente como para no tener que cobrar primas. Esta idea, fundamental en los comienzos de la Mutua, se verá imposible a medio plazo, aunque su fondo de reserva se completó en un plazo breve, por el incremento de los pagos de indemnizaciones.

---

<sup>362</sup> “La Sociedad de Seguros Mutuos sobre Accidentes de Trabajo”. *El Noticiero Bilbaino*. 22 de abril de 1900.

El 22 de abril de 1900, como indicamos, tuvo lugar el acto fundacional de la Mutua patronal (la Sociedad de Seguros Mutuos de Vizcaya sobre Accidentes de Trabajo), en una sala de los locales del Centro Industrial de la calle Jardines, en la que se discutió su primer reglamento, la clasificación de las cuotas y nombramiento de su primera Junta Directiva.

En efecto, tras aprobar un reglamento, con todas las prevenciones debidas a la falta, en ese momento, de concreción reglamentaria del funcionamiento real de la ley que tardaría unos meses en producirse, se nombraron los primeros miembros de la Junta Directiva que tendrían como primera obligación poner en pie la mutua y contratar su personal, con sus sueldos, y reglamento interior.

La junta contaba con tres Presidentes de honor (José María Martínez Rivas, Pablo de Alzola y Minondo y Benigno Chávarri), un Presidente, Ricardo Saralegui y Loinaz (presidente del Consejo de Alambres de Santa Agueda), un Vicepresidente, Luis Goicoechea (Director de la Fábrica de Federico Echevarría), el Tesorero, Ignacio Ituarte (propietario de una de las más importantes fundiciones de Bilbao, Fundiciones Ituarte), un Contador, Marcelino Ibáñez de Betolaza (dueño de una fábrica de camas metálicas) y cinco Vocales: Nicolás Urgoiti (director de la Papelera del Cadagua), Arturo Sola (Director de Tubos Forjados y que dimitió a los pocos días del nombramiento), Francisco Arana Garmendia (fabricante de maderas), Patricio Bilbao (contratista de obras) y Carlos Petrement (Director de los Talleres de Deusto), además de un Secretario, Manuel Acosta (Director de La Euskaria) y un Vicesecretario: Gregorio Iturbe (contratista de obras).

Basta una ojeada a los nombres de personas y empresas citados para ver que se trataban de personas que o bien eran propietarios de instalaciones de relevancia a nivel local (caso de Ituarte o Ibáñez de Betolaza) o bien representaban a alguna gran fábrica también de importancia (Papelera del Cadagua, Federico Echevarría o Talleres de Deusto).

Los tres presidentes de honor eran insignes representantes del capitalismo local. José M<sup>a</sup> Martínez Rivas (1850-1913), junto con el fallecido meses antes Víctor Chávarri (1854-1900), fue uno de los principales capitalistas y empresarios del momento, sólo paragonable a otra figura como Ramón de la Sota. Fue promotor de variadas empresas como Astilleros del Nervión<sup>363</sup> (constituida en 1888 con un capital social de 30 millones de pesetas), propietario minero, naviero, siderúrgico (la Fábrica de San Francisco del Desierto la fundó Francisco de las Rivas, primer marqués de Mudela, en 1878) y un largo etcétera. También mantuvo, primero en el campo liberal y luego en el conservador, una dilatada actividad política, como diputado por Bilbao en 1897, y luego como senador por Vizcaya hasta 1907.

Benigno Chávarri y Salazar (1856-1933), el segundo presidente de honor de la Mutua, era hermano del hacía poco desaparecido Víctor Chávarri, mucho más

---

<sup>363</sup> Arana Pérez (1985).

conocido por el gran público, pero también actuó significativamente en negocios y política. Entre otras muchas iniciativas fue fundador con su hermano de la *Vizcaya* y luego consejero de Altos Hornos de Vizcaya (1902), entre otras muchas empresas con las que tuvo relación por medio de la sociedad familiar Chávarri Hnos. Diputado conservador entre 1898 y 1907 por el distrito de Valmaseda, luego fue senador por Vizcaya entre 1910 y 1918. En enero de 1914, Alfonso XIII le ennoblecó con el título de Marqués de Chávarri. De todos modos parece que el nombramiento de Benigno Chávarri no supuso la afiliación de sus empresas a la mutua, puesto que tenemos rastros documentales de que sus pólizas se extendieron por una compañía francesa, “La Préservatrice”, fundada en París en 1864 y establecida en España (Barcelona) en 1896, que en 1901 consiguió autorización para actuar en este ramo del seguro<sup>364</sup>.

El tercer presidente de honor de la Mutua no era vizcaíno sino nacido en San Sebastián en 1841. Pablo de Alzola (1841-1912) fue ingeniero de caminos y, si bien con mucho menor potencial económico que los otros dos presidentes honorarios, un protagonista de primer orden en el fuerte impulso económico experimentado por la provincia tras la última guerra carlista, tanto por sus participaciones empresariales concretas como por ser uno de los principales “ideólogos” del desarrollo económico e industrial del momento. Tras terminar la carrera de ingeniero de caminos en Madrid, y tras ejercer en diversas localidades, llegó al puerto de Bilbao como su “capitán” a fines de los años 60 y desde aquí se integró plenamente en la vida social, económica y política de Vizcaya. Se casó con una duranguesa, y fue elegido alcalde de Bilbao justo tras la última carlistada con iniciativas tales como el establecimiento de la primera biblioteca pública municipal o el Ensanche –de cuyo plano fue uno de los diseñadores–. Luego se dedicó a la actividad profesional diseñando diversas obras públicas (puentes, ferrocarriles, etc.) hasta que durante los últimos años ochenta fue presidente de la Diputación vizcaína. En la década de los noventa actuó en las iniciativas económicas punteras, incluida su intervención en la fundación de la Liga Vizcaína de Productores<sup>365</sup> y, luego como presidente de la Cámara de Comercio, desde donde participó en el conocido como “movimiento de las cámaras”<sup>366</sup>. Desde todos los puestos de responsabilidad que ejerció impulsó decididamente la cultura y la formación, estimulando directamente escuelas de artes y oficios, o la Escuela de Ingenieros de Bilbao en 1897. Justo pocos días antes del primer acto organizativo de la Mutua, fue nombrado Director General de Obras Públicas. Tras un año escaso de ejercicio del cargo, volvió a la Cámara de Comercio y retomó la actividad política, consiguiendo primero un puesto como diputado –

---

<sup>364</sup> Se localizan pólizas suscritas para cubrir el riesgo de accidente laboral entre Chávarri Hnos. y la Préservatrice para distintas minas en distintos años (1906, 1917 o 1922). Archivo de Chávarri Hnos. S.c. Esta empresa francesa mantuvo una importante cuota de mercado en el ramo de los accidentes de trabajo. Pons Pons (2002), p. 91, tabla 20 y Apéndice 7.

<sup>365</sup> A.A.V.V. (1999), pp. 146-147.

<sup>366</sup> Alonso Olea (1999).

por una circunscripción aragonesa– y en 1907 el de Senador por Vizcaya, escaño que conservó hasta su muerte en 1911.

La mayoría de los nombres de la primera Junta directiva o eran directivos de diferentes empresas, o propietarios, o miembros del grupo familiar propietario de empresas relativamente medianas (Petrement, Iturbe o Ituarte), es decir relativamente pequeños empresarios. Insistimos en el término “relativamente” puesto que si bien personas como Petrement, socio de Chávarri, Petrement y cía. (Talleres de Miravalles desde 1920), o el fabricante Marcelino Ibáñez de Betolaza podían no tener la misma fortuna personal que Ramón de la Sota, Víctor Chávarri, Martínez Rivas o Fernando M<sup>a</sup> de Ybarra, desde luego, a escala provincial, eran gentes de cierto peso económico. Por eso el “relativamente” tiene sentido. Otros personajes tuvieron también una cierta actividad política, como Ricardo Saralegui que fue Diputado provincial entre 1904 y 1908.

Respecto a los gerentes o representantes de las empresas son más de interés por el tipo de empresa, y alguna figura destacada en su sector. Encontramos metalúrgicas, como la de Federico Echevarría, Tubos Forjados, Talleres de Deusto, La Euskaria, Santa Agueda, o las más pequeñas de Ituarte o Ibáñez de Betolaza<sup>367</sup>. Ugoiti todavía sólo había comenzado su carrera profesional que, como sabemos, le llevaría a otras empresas<sup>368</sup>.

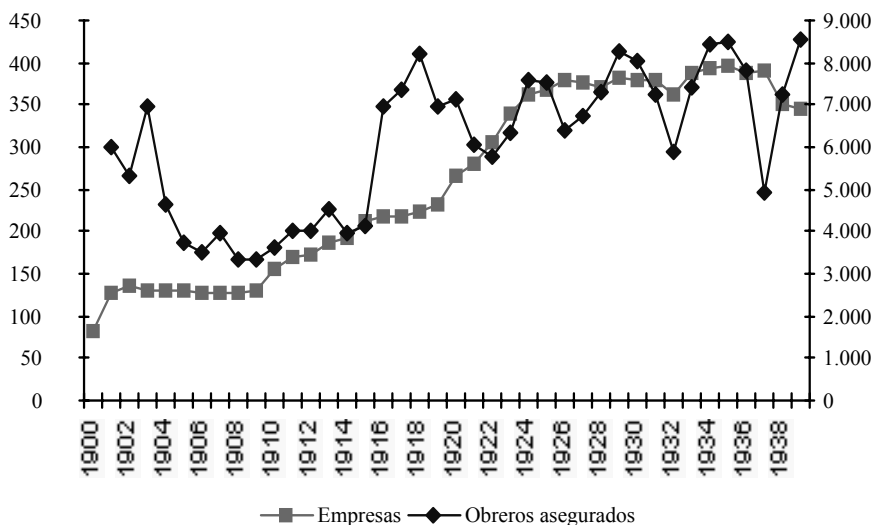
Su primer ejercicio económico, cerrado en 31 de diciembre de 1901 fue el más largo de su historia, pues abarca desde la formación de la Mutua, abril de 1900, hasta tal fecha. Entre 1901 y 1909 el número de empresas mutualistas se mantiene bastante constante, por un equilibrio sostenido entre el número de empresas que se dieron de alta y las que pidieron su baja. Será desde 1910 cuando aumente de forma importante el número de empresas asociadas, si bien en cuanto al número de obreros asegurados las cifras no son tan abultadas, puesto que desde un máximo de casi 7.000 obreros en 1903 descendiende paulatinamente. La coyuntura económica no fue especialmente boyante en el Bilbao de primeros del siglo tras el *crack* bursátil de 1901.

---

<sup>367</sup> Alonso Olea (en prensa).

<sup>368</sup> Cabrera (1994).

**Grafico 6.3**  
**Empresas y trabajadores asegurados en la Sociedad de Seguros Mutuos de Vizcaya, 1900–1939**



**Fuente:**  
 Elaboración propia sobre datos de las Memorias correspondientes a esos años de la SSMV.

En los años en que no había memoria disponible hemos utilizado los libros de actas para calcular, mediante las altas y las bajas, el número total de empresas y obreros.

De forma que no será hasta 1917 cuando el número de obreros asegurados aumente de forma apreciable, mientras que el número de empresas sólo sube modesta aunque continuamente. Esto nos muestra que en realidad fueron fundamentalmente las mismas empresas las que ampliaron sus plantillas. Muestra de ello es la variable de obreros por empresa que aunque aumenta durante todo el periodo el de obreros y de empresas asociadas siguen una tendencia descendente. Esto se relaciona, obviamente, con el tamaño relativo de las empresas asociadas, pero de entrada indica que la coyuntura de la Primera Guerra Mundial empujó al aumento de las contrataciones de las empresas.

Ejemplo de que el número de obreros y de empresas asociadas se relacionan sólo superficialmente lo tenemos en 1919, cuando pese a incrementar el número de empresas descendió el número de asegurados por el abandono de La Basconia.

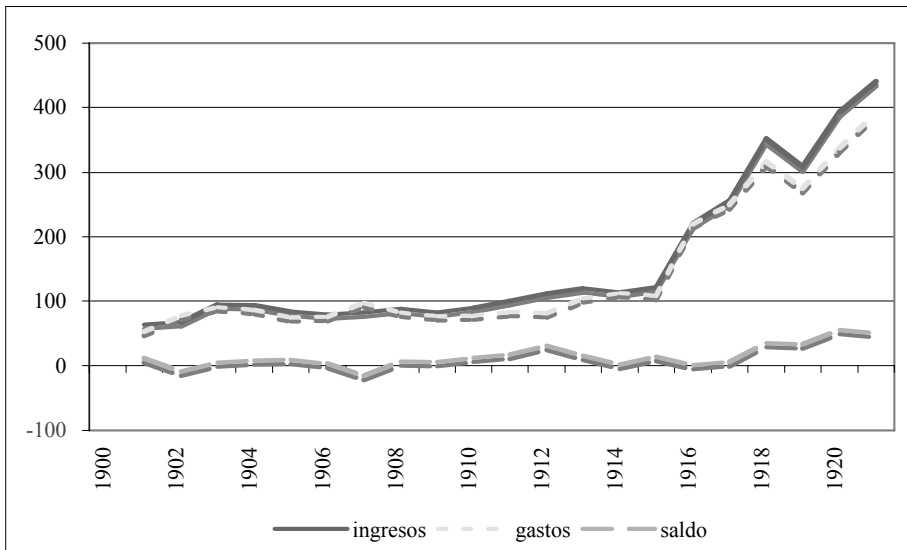
El establecimiento del Seguro obligatorio en 1933 podría hacer pensar que haría aumentar el número de empresas asociadas, y así fue puesto que

contrataron una póliza un total de 156 empresas nuevas, pero fueron eliminadas 106 por no pagar sus primas durante más de un año, por lo que, descontadas también las que cancelaron su póliza arrojó un aumento modesto de 26 empresas. También se podrían prever aumentos de mayor envergadura respecto al número de obreros asegurados, pero, también en relación con la coyuntura económica, los difíciles momentos por los que atravesaba la economía y especialmente los establecimientos industriales provocaba una menor contratación de personal, cuando no despidos, reducciones de jornada o simplemente cierre de las empresas. El descenso de 1936, por lo menos en parte, se puede explicar por la Guerra Civil que alteró la marcha de la economía de forma que no hace falta detallar mucho. Fue, sin embargo, 1937 el año con menor número de obreros asegurados, aunque el número de empresas incluso aumentó respecto a 1936; siendo el número de empleados por empresa el que desciende de forma patente. De hecho, en casi todas las variables contempladas, 1937 fue un ejercicio de mínimos. No es extraño si tenemos en cuenta que marcó el paso de una situación de guerra a una de paz relativa en la medida en que las estructuras industriales vizcaínas se mantuvieron más o menos incólumes, de forma que pudieron ser utilizadas por el bando vencedor para proveerse de material de guerra. Por esa misma razón los ejercicios de 1938 y 1939 fueron de recuperación de los valores de preguerra en casi todas las magnitudes.

Respecto a los recursos principales de la Mutua, que no eran otros que las primas provenientes de los porcentajes fijados a las distintas empresas, podemos distinguir efectos debidos a una coyuntura económica favorable, tal como sucedió en los años de la Primera Guerra Mundial, que favoreció de forma clara a la economía vizcaína. También refleja la crisis de la inmediata posguerra, que sí fue especialmente sentida en Vizcaya, para luego incrementarse el cobro de primas desde 1922, para descender en la segunda década de los años veinte, y desde 1930 hacerlo de forma patente hasta 1932 por efecto de la grave crisis económica que sufrió Vizcaya por esos años. Fue en 1933, al establecerse el seguro obligatorio, cuando las primas lógicamente aumentaron de forma importante, aun en medio de la crisis, los despidos, las reducciones de jornada y la depresión generalizada. Es uno de los mejores ejemplos de cómo la normativa afecta de forma directa a los resultados y a la dinámica estrictamente empresarial de la entidad.

Respecto a los ingresos, fundamentalmente provenientes de la recaudación de primas, marcan bien a las claras los efectos de la coyuntura alcista de las Primera Guerra Mundial, aunque mayor fue todavía su aumento durante la primera mitad de la década de los veinte, cuando precisamente los gastos llegaron a sobrepasar el nivel de los ingresos. Fue desde 1933, con la implantación de los seguros de accidentes obligatorios, cuando las cifras de recaudación se dispararon mientras que los gastos no lo hicieron con igual intensidad. Ello se debió a que con la obligatoriedad del seguro el número de primas aumentó, mientras que la siniestralidad no lo hizo en igual magnitud, por lo que los ingresos aventajaron de forma clara a los gastos, salvo el ejercicio de 1937 que presentó problemas especiales debido a la Guerra Civil.

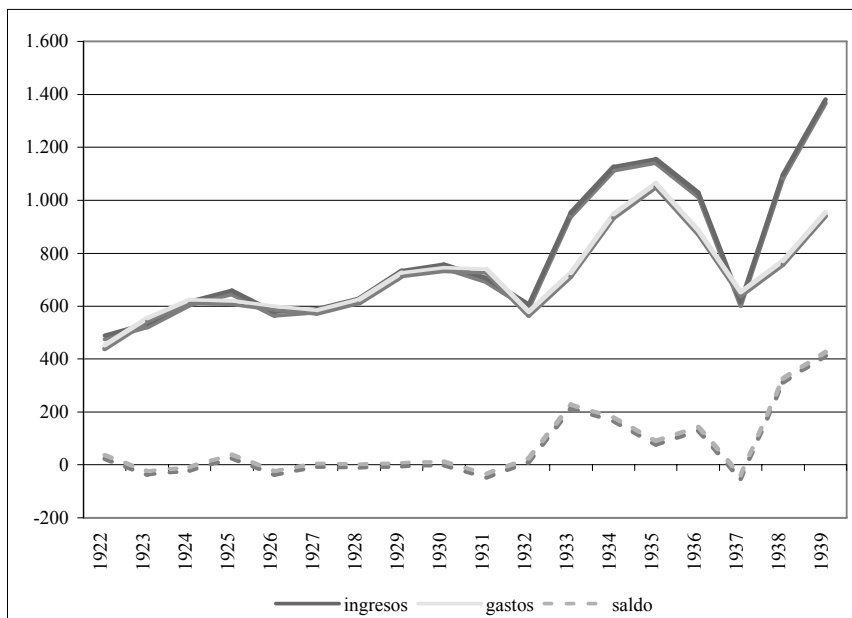
**Grafico 6.4.**  
**Ingresos y gastos de la SSMV. 1901–1921 (Miles de pts)**



**Fuente:** op.cit. Grafico 6.3

Si dividimos el periodo 1900–1939 en dos partes, la primera entre 1900 y 1921 y la segunda desde 1922 hasta el 1939, podremos observar mejor la evolución de los ingresos y los gastos. Entre 1922 y 1932, aunque se produjo un leve ascenso de los niveles de ingresos, sobre todo hasta 1929, el problema fue que los gastos lo hicieron, en varios ejercicios, en mayor medida, de forma que las pérdidas, que desde 1907 se habían olvidado, volvieron a presentarse. La caída de la II República, en sus comienzos, tanto en ingresos como en gastos, debido a la coyuntura adversa no precisa mayores aclaraciones. Los efectos del seguro obligatorio se vieron de inmediato en el balance de la Mutua.

**Gráfico 6. 5.**  
**Ingresos y gastos de la SSMV. 1922–1939. (Miles de pts.)**



**Fuente:** op.cit. Gráfico 6.3

Como síntesis de lo dicho, si nos fijamos en las cifras del saldo de las cuentas, no será hasta comienzos de los años veinte en que se presenten beneficios significativos, para caer en picado desde 1923 y, salvo 1925, continuar durante los diez años siguientes con pérdidas o beneficios muy escasos. Volvemos a encontrar el salto a los beneficios, espectaculares incluso, desde 1933. Tal es así que, una vez cumplidos los objetivos de formar los fondos de reserva, desde 1935 se comenzó a repartir el sobrante (extornos). El hecho de que 1937 arrojará pérdidas no evitó que también se devolvieran cantidades por sobrantes de ejercicio. 1938 y 1939 fueron años que, aunque inmersos en el conflicto bélico, arrojaron los mayores beneficios en la existencia de la Mutua hasta entonces.

De todos modos, a pesar de las dificultades, la SSMV fue capaz de aumentar sus fondos de reserva, desde los originales 50.000 pts. que se alcanzaron en 1908, y ampliarlo a 100.000 pts. en 1910, en 1923 lo aumentó a 150.000 pts. y en 1935 llegó a tener como fondo de reserva 500.000 pts. Llegado este momento, como indicamos, se comenzaron a devolver a los mutualistas la parte proporcional no gastada de sus primas, como mostramos en el Cuadro 6.1.



**Cuadro 6.2**  
**Beneficios, extornos y su porcentaje en el beneficio anual. 1935–1939.**

<b>Año</b>	<b>Beneficios</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Extorno</b>
<b>1935</b>	91.172,00	95%	86.831,01
<b>1936</b>	142.493,00	40%	57.650,11
<b>1937</b>	-38.619,00	-118%	45.405,23
<b>1938</b>	325.114,58	66%	212.954,00
<b>1939</b>	425.238,92	64%	273.627,48

**Fuente:** Memorias de los ejercicios respectivos.  
 1938 el Libro de la Junta General de socios de ese año.

En conclusión, los años de la Primera Guerra Mundial supusieron un fuerte incremento de la recaudación por varias razones. Por una parte la coyuntura alcista provocó un mayor desarrollo de las actividades industriales en Vizcaya, ello incrementó las primas, pero también los gastos médicos y farmacéuticos. La caída de posguerra se debe relacionar con los problemas de las empresas vizcaínas desde el momento en que la economía europea se regularizó y se perdieron los mercados que la guerra había permitido ocupar. Entre 1923 y 1925 volvemos a encontrar una coyuntura alcista y la correspondiente caída desde fines de la década de los veinte, agravada por la aplicación de la Ley Matos que amplió las obligaciones de la Mutua. Tras el descenso de ingresos por primas a comienzos de los años 30, debido a la disminución de mano de obra empleada por las gravemente afectadas empresas vizcaínas, con el establecimiento del seguro obligatorio en 1933 se llega al máximo de recaudación hasta el momento. En definitiva, los montantes totales de primas cobradas dependerán de varios factores. En principio del número de obreros asegurados, que a su vez depende del número de obreros que trabajaban (según distintas coyunturas habrá más contrataciones o menos) y de las distintas normativas sobre el seguro de los trabajadores, como bien muestra el elevado incremento a fines del periodo con el establecimiento del seguro obligatorio.

Respecto al saldo económico de la Mutua, la diferencia entre ingresos y gastos, los efectos coyunturales que señalamos arriba van a variar. No siendo una empresa con ánimo de lucro en sí mismo, nos impide hablar de beneficios propiamente dichos, puesto que los “sobrantes” una vez descontadas las cantidades destinadas a los fondos de reserva se van a repartir entre los socios, una vez alcanzado el fondo de garantía de 500.000 pts. en 1935. Digamos, sin embargo, que hasta 1923 la Mutua obtuvo beneficios, aunque con altibajos procedentes de diversas variables. Así, si antes hablábamos de que los años de la Guerra Mundial van a ser de elevación importante del cobro de primas también van a ser de elevación de costes de atención y de aumento de

indemnizaciones por el aumento de obreros empleados. Entre 1923 y 1924 entró en pérdidas debido a un aumento de siniestralidad y, sobre todo, a los efectos de la Ley de 10 de enero de 1922, que obligaba a pagar no la mitad del salario sino las tres cuartas partes del haber diario al obrero incapacitado temporalmente, por lo que sus gastos se incrementaron en mayor medida que sus ingresos. Además, se quejaba la propia Mutua, se percibía la facilidad con que se conseguía por parte de muchos trabajadores bajas temporales, que repercutía sensiblemente en sus resultados. Si a ello añadimos el gasto que le supuso la construcción y dotación de los nuevos locales tendremos el retrato de la situación completa.

Sus problemas de tesorería, iniciados a comienzos de los veinte, culminaron en 1932, que fue en grado sumo negativo por el descenso de ingresos, debido a la crisis industrial, y a los mayores gastos. El fuerte aumento de beneficios, en 1933, el más importante de la serie es debido, obviamente al ingreso de un elevado número de obreros por el seguro obligatorio, sobre todo de empresas con bajos riesgos profesionales. De los 155 ingresos producidos, treinta y dos fueron del sector con mayor siniestralidad (transformados metálicos), y treinta y uno fueron las empresas de sectores menos arriesgados (cines, tintorerías, personal de oficinas, propietarios y administradores de viviendas, etc.), por lo que las primas aumentaron, pero los gastos no lo hicieron proporcionalmente.

## 6. CONCLUSIONES

En este breve apartado de conclusiones podemos incidir de forma especial en la importancia de las coyunturas generales en la aparición de empresas de seguros (el *boom* de 1898-1901, o los años de la Gran Guerra), aunque sin olvidar las novedades normativas, fundamentales para explicar la aparición y desarrollo de la Mutua patronal de accidentes de trabajo. La presencia y desarrollo de sectores en Vizcaya que demandaban seguros (v. gr. el naviero) explican la aparición de sociedades aseguradoras, pero también explican su evolución, en algunos casos, su vinculación a la banca (como hemos visto en el caso del Banco del Comercio-Banco de Bilbao).

En el aspecto de los empresarios, se aprecia una evidente vinculación, en sus orígenes a las actividades navieras y financieras, como hemos visto en el caso de Martínez Rodas o de Sota en Aurora o La Polar, pero tampoco hay que olvidar su relación con el sector minero, en un momento como fue el del cambio del siglo XIX al XX de máximos históricos de actividad. Las relaciones entre los promotores de diversas compañías también han quedado explícitas, lo que no puede extrañar teniendo en cuenta la presencia y actuación de redes de relación que no sólo abarcan a lo económico o empresarial, sino también a lo político.

El desarrollo y expansión del sector más allá de las fronteras vizcaínas, a lo que hemos dedicado un espacio a la fuerza limitado, no dejan de tener relación con la expansión de otros sectores, como es el caso del financiero; no se

puede separar la extensión de la banca vasca con la de *sus* aseguradoras, y esto ha ocurrido hasta tiempos bien recientes.

En definitiva hemos presentado un perfil, resumido a la fuerza, de un sector y de sus promotores que habría que ampliar y definir con mayor conocimiento de datos y elementos documentales. Es un campo, en definitiva, en que nuestros conocimientos de momento son limitados pero confiamos en que en el futuro podamos acceder a más y mejores fuentes para llevar a cabo análisis más detallados y precisos.



# CAPÍTULO 7

## LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL SEGURO ESPAÑOL ANTE EL AUMENTO DEL NACIONALISMO ECONÓMICO (1912-1940)

Jerònia Pons Pons  
Universidad de Sevilla

### 1. INTRODUCCIÓN

El estudio de las empresas multinacionales y las razones de su expansión en la primera globalización, sobre todo entre 1870 y 1913, ha sido objeto de numerosas obras en las últimas décadas<sup>369</sup>. En algunos de estos trabajos se analizan los factores generales que impulsaron a las empresas a esta expansión<sup>370</sup>. El coste laboral, la superioridad tecnológica o las características del mercado doméstico influyeron en la decisión de algunas empresas para invertir en otros países. En el caso del mercado de seguros esto se traduce en la creación de nuevos productos (es el caso, por ejemplo, de una combinación de pólizas de seguro de vida y tontinas que difundieron las compañías de vida norteamericanas) o la difusión del sistema de agencia (posible gracias a las mejoras en las comunicaciones como el telégrafo que permitían un mayor control de las inversiones en otros países). Estos elementos fueron los que impulsaron la instalación de las Multinacionales de seguros en otros países. A estos habría que añadir los factores institucionales como la escasez de obligaciones (reservas, depósitos, impuestos y control de las actividades aseguradoras) en los países huéspedes que facilitó el disfrute de unos elevados beneficios<sup>371</sup>.

En la historiografía española existen cada vez más trabajos sobre la influencia del capital y la tecnología extranjera en el desarrollo económico y social de España. Las empresas extranjeras de forma directa o a través de intermediarios españoles contribuyeron a la modernización de importantes sectores económicos. El sector de los seguros no permaneció al margen de este proceso. Hasta el presente, sin embargo, los diferentes estudios sobre las

---

<sup>369</sup> La bibliografía sobre el tema es muy extensa. Véase a modo de ejemplo las recopilaciones hechas por Jones (1990 y 1992) y una síntesis de las principales aportaciones sobre el conocimiento de las multinacionales y su expansión global en Jones (2005).

<sup>370</sup> Wilkins (1988, p. 11-12 y 2008).

<sup>371</sup> Pearson y Lonnberg (2008).

inversiones extranjeras en España han prestado poco interés al sector asegurador tal vez por el tardío desarrollo del sector o por su escaso conocimiento<sup>372</sup>.

En plena expansión del mercado internacional, durante el siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial, muchas compañías de seguro se convirtieron en multinacionales expansionándose no sólo en otros países más industrializados sino también explorando los mercados más atrasados. Existen trabajos ya clásicos en los que se analiza las estrategias de esta expansión como el caso de Keller sobre las empresas de seguro de vida norteamericanas entre 1885 y 1910 o más recientes de Pearson sobre las operaciones de las empresas británicas y europeas en el mercado americano desde 1850 hasta la I guerra Mundial<sup>373</sup>. También podemos conocer este fenómeno gracias a las historias de empresas que describen la instalación de las compañías en mercados exteriores antes de la I Guerra Mundial<sup>374</sup>.

Sin embargo, son escasos los trabajos que analicen el impacto de las compañías transnacionales en los mercados de seguros de la periferia europea<sup>375</sup>. Aunque son conocidos algunos de los factores que motivaron a determinadas compañías a aumentar su escala de operaciones y a convertirse en empresas multinacionales desconocemos los efectos de su instalación en los diferentes países sobre todo los más atrasados. Con este trabajo se pretende un mayor conocimiento del papel del capital extranjero en el sector asegurador español durante el primer tercio del siglo XX. Para ello nuestra exposición se centra en cuatro puntos. En primer lugar, se pretende cuantificar la presencia de las compañías extranjeras en el mercado de seguros español en base al porcentaje de las primas oficiales cobradas y al número anual de compañías autorizadas en los ramos más importantes (vida, incendios, accidentes de trabajo, accidentes individuales y de responsabilidad civil y transportes). En segundo lugar se analizará la influencia de las compañías extranjeras en el desarrollo del mercado, sobre todo en la reproducción de fenómenos como la diversificación o la creación de cárteles que ya habían desarrollado las empresas extranjeras en sus mercados de origen. En tercer lugar, se estudiarán los factores que influyeron en el paulatino descenso de la presencia extranjera en el sector que llega a sus cotas más bajas en vísperas de la guerra civil. Finalmente, la cuarta y última parte del trabajo, se dedicará al estudio del predominio del capital de una u otra nacionalidad en cada ramo y los cambios producidos hasta 1940.

---

<sup>372</sup> Campillo (1963); Platt (1983); Huerta (1992) y Muñoz Guarasa (1999).

<sup>373</sup> Keller (1963) y Pearson (1997).

<sup>374</sup> Schooling (1925); Riunione Adriática di Sicurtà (1939); Liveing (1961); Suple (1970); Trebilcock (1985).

<sup>375</sup> Véase uno de los pocos trabajos sobre un país huésped, en este caso sobre Rusia en Best (1989).

## 2. LA INSTALACIÓN DE COMPAÑÍAS EXTRANJERAS Y SU INFLUENCIA EN EL MERCADO DE SEGUROS ESPAÑOL EN EL PRIMER TERCIO DEL SIGLO XX

En el siglo XIX la actividad aseguradora española mantenía un atraso con respecto a naciones más desarrolladas. El seguro se limitaba al tradicional seguro marítimo y de incendios, al que se unían las rentas vitalicias, dotales y de quintas<sup>376</sup>. El seguro más moderno, como el de vida científico o el de accidentes, eran productos con escasa difusión en el mercado español<sup>377</sup>. Cuando se desarrollaron estos ramos a partir de 1870-1880 lo hicieron de la mano de las compañías extranjeras<sup>378</sup>. En la década de los 70 empezaron a instalarse en España compañías de seguro extranjeras como el *Lloyd Alemán* (1871) y una delegación suiza de *Winterthur* (1875). En la siguiente década empezaron a operar dos grandes empresas de seguros norteamericanas: *The New York Life Insurance Company* (1881) y *The Equitable Life Assurance Society of The United States* (1882) que implantarán diferentes modalidades de seguro de vida<sup>379</sup>. Estas mutualidades aportaron novedades como la combinación del seguro de vida con las tontinas que les otorgaron en poco tiempo el control de incipiente mercado español. También se crearon filiales de compañías extranjeras. Es el caso de la creación en 1864 de *El Fénix Español* filial de la compañía de seguros francesa que se uniría más tarde a *La Unión* creada en 1853.

Sucesivamente, en plena internacionalización del capital durante la primera globalización llegaron otras aseguradoras consolidadas en sus países de origen. Los tres principales métodos de expansión en el extranjero, según Raynés fueron: a) la utilización de agentes locales (generalmente comerciantes con buena reputación en el mercado local); b) la creación de oficinas con personal propio o b) la creación de compañías subsidiaria, en ocasiones con capital nativo.<sup>380</sup> En 1884 se instaló en Barcelona la inglesa *The comercial Union group of insurances companies*. Al igual que otras aseguradoras de la época utilizó en una primera etapa agentes españoles. Sin embargo, como en otros casos, los gestores fueron ineficientes al aceptar seguros sobre bienes agrícolas e industriales con un escaso control de riesgo por lo que en los años

<sup>376</sup> Fray y Matilla (1996); Bahamonde (1981); Sales (1970).

<sup>377</sup> Este ramo se encontraba muy atrasado si se compara con Inglaterra o Alemania, aunque muy similar a otros países mediterráneos como Italia. Fanfani (1998) cita que Italia en 1832 existían dos grandes compañías que operaban en el ramo de vida frente a las treinta existentes en Inglaterra, veinte en Alemania y 8 en Holanda.

<sup>378</sup> Por supuesto en siglos anteriores se conocen compañías que tuvieron negocios en España. Es el caso de la *Phoenix Assurance* que mantuvo negocios desde 1784, año en que se tradujeron sus folletos al español (Trebilcock, 1985).

<sup>379</sup> Pons Pons (2005b) y (2008).

<sup>380</sup> Raynés (1948), p. 263.

90 la empresa cambió de organización española por una agencia directa<sup>381</sup>. *Italia* (mancomunada con la suiza *Helvetia*) y la alemana *La Badense* se instalaron en 1888 y un año después *L'Assicuratrice Italiana*.

Los datos estadísticos generales en los que se contabilizan el número de compañías instaladas en España desde los años 80 del siglo XIX hasta 1940 presentan siempre un número superior de entidades españolas frente a las de capital foráneo. Sin embargo, Frax y Matilla citaban dos razones para desconfiar de los datos globales: la diferente presencia de compañías extranjeras por ramos y la existencia de capital extranjero en las compañías que aparecen registradas como españolas. Analicemos estos dos puntos<sup>382</sup>.

Desde 1912 hasta 1940, los ramos que recaudaban en torno al 75 por 100 de las primas oficiales eran sólo cuatro: vida, incendios, accidentes de trabajo e individuales, a los que a partir de 1921 se les unió transportes, ramo que había quedado al margen de la ley de seguros privados en 1908. En estos ramos, las compañías extranjeras tuvieron un peso mayoritario en número y en porcentaje de primas recaudadas durante buena parte de todo el periodo estudiado. Por el contrario, en ramos como el de entierros, enfermedades, ganado, robo, tontinas y chatelusianas prácticamente no operaron más que sociedades españolas. Además estos últimos ramos están muy fragmentados, operando en ellos muchas compañías pequeñas de ámbito prácticamente local con una escasa cuota de mercado. Por tanto, si sólo se utilizan los datos globales (compañías autorizadas por nacionalidad) se puede llegar a la errónea conclusión de que al existir mayor número de compañías españolas el capital nacional dominó el mercado de seguros. Sin embargo si se realiza un estudio por ramos se comprobará que en aquellos donde se generan mayor cantidad de primas las empresas extranjeras tienen un peso decisivo.

Por otra parte, importantes empresas que aparecen en los datos oficiales como nacionales tienen un elevado porcentaje de capital extranjero. Se trata de compañías subsidiarias o filiales de empresas extranjeras vinculadas con multinacionales o con capitalistas extranjeros que las controlaban y sin embargo figuraban como entidades españolas en los registros y estadísticas oficiales. Es el caso de *La Unión y El Fénix Español*. En 1879 su capital era mayoritariamente francés. Las acciones que pertenecían a españoles representaban sólo el 41,78 por 100 del total del capital. Entre sus consejeros, llamados entonces administradores, figuraban Alejandro Bixio (administrador de las sociedades *El Crédito Mobiliario* (el banco francés y también su filial española), y la *Compañía de ferrocarriles del Norte*; Vicente Cibiel, administrador de la compañía de seguros francesa *La Paternelle* y Eugenio Pereire, administrador de las compañías de seguros francesas *La Confiance* y *La Caisse des Familles*. Sin embargo, cuando la compañía se inscribió en el registro de compañías de seguro autorizadas tras la ley de seguros privados de

---

<sup>381</sup> Liveing (1961), p. 44.

<sup>382</sup> Frax y Matilla (1996), pp. 106-107.



1908, *La Unión y El Fénix* figuraba como compañía española. Es el mismo caso que la compañía *Plus Ultra* que constaba como española aunque en realidad esta controlada por la compañía alemana *Allianz*.<sup>383</sup> Es también el caso de la *Compañía Europea de Seguros de Mercancías y Equipajes* que figura como empresa nacional cuando el 90 por 100 de su capital es alemán o el caso de *La Constancia* cuyo 28,8 por 100 también procede de capital de esta nacionalidad<sup>384</sup>. Estos son algunos de los casos conocidos, sin embargo existe muchos otros por estudiar.

Estos elementos deben tenerse en cuenta a la hora de ponderar el peso de las empresas multinacionales en el sector. Por este motivo pretendemos realizar un análisis por ramos que nos dará una visión más real de la actividad del capital extranjero en los seguros españoles. A estas dos razones que justifican un análisis por ramos, cabe añadir otro factor. Durante gran parte del primer tercio de siglo operaron en el mercado compañías especializadas en un solo ramo<sup>385</sup>. En el caso de las compañías extranjeras esta especialización procede de su país de origen lo que conducirá a que exista un predominio distinto de capital extranjero en cada ramo: francesas en accidentes, francesas e inglesas en incendios, americanas en vida o alemanas en transportes, por ejemplo.

Si comparamos las primas cobradas y las compañías autorizadas entre 1912 y 1940 en los cinco ramos de mayor entidad podemos establecer unas primeras conclusiones: a) antes de la Gran Guerra existió un fuerte peso de las compañías extranjeras, tanto en número de aseguradoras como en el negocio realizado en el mercado español. Fue sobre todo en los ramos más modernos como el de vida (en torno al 65 por 100 de las primas totales en la década de 1910) y accidentes individuales (80-70 por 100) donde hubo un dominio más claro del capital extranjero, aunque su peso no dejó de ser importante en los ramos tradicionales de incendios o en transportes. b) a largo plazo hubo un paulatino retroceso del capital extranjero en el sector hasta llegar a un recaudar sólo un porcentaje cercano al 30 por 100 de las primas en estos ramos tras la guerra civil. c) el único ramo que tuvo una evolución distinta es el seguro de accidentes de trabajo, ramo originado tras la ley de accidentes de trabajo aprobada en 1900 y que en las primeras décadas de siglo presentaba una escasa presencia de empresas extranjeras. Sin embargo, su evolución fue divergente al resto de ramos con el incremento de la presencia extranjera hasta alcanzar el 42 por ciento del total de las primas en 1935.

Un análisis pormenorizado de las primas recaudadas (cuadro 7.1) y el número de compañías autorizadas en cada ramo (cuadro 7.2) nos permiten profundizar estas primeras ideas. En el ramo de vida nos encontramos que en 1912 el porcentaje de primas recaudadas por las compañías extranjeras era del 65,18 por 100. El elevado porcentaje de primas en manos de las sociedades

---

<sup>383</sup> Feldman (2001), pp. 345-347.

<sup>384</sup> Véase también el capítulo 8 del presente libro.

<sup>385</sup> Pons Pons (2003b).

extranjeras se mantiene hasta 1921. 1922 es el primer año en que el capital extranjero descendió por debajo del 50 por 100 de las primas cobradas. A partir de este año se inició un descenso paulatino hasta alcanzar el 34 por 100 de las primas en 1935, víspera de la guerra civil. Durante y después del conflicto las compañías extranjeras consolidaron una cuota de mercado de en torno al 30 por 100. De igual forma, el número de compañías foráneas que operaron en este ramo es superior a las españolas hasta 1929. A partir de este año se fueron incorporando en mayor número las compañías españolas. El ramo de accidentes individuales presenta una progresión similar. En 1912 las multinacionales extranjeras eran dominantes puesto que cobraban el 83 por 100 de las primas del ramo. Ingresaron más del 50 por 100 de las primas hasta 1929. A partir de este año se fortaleció la tendencia regresiva llegando a situarse en una cuota de mercado del 38 por 100 en 1940. Sin embargo, los datos sobre las compañías autorizadas en el ramo de accidentes individuales y de responsabilidad civil prolonga la superioridad numérica de las entidades extranjeras hasta la guerra civil.

<b>Cuadro 7.1</b>					
<b>Porcentaje de las primas recaudadas por las compañías extranjeras en los principales ramos del seguro privado. (1912-1940)</b>					
<b>AÑO</b>	<b>Vida</b>	<b>Incendios</b>	<b>Accidentes de trabajo</b>	<b>Actividades industriales</b>	<b>Transportes</b>
1912	65,18	36,67	36,65	83,28	
1913	66,36	36,81	38,08	82,34	
1914	66,26	36,32	28,44	85,61	
1915	65,44	36,93	33,86	80,27	
1916	66,37	38,14	33,84	78,28	
1917	65,98	46,29	34,14	76,50	
1918	65,44	40,87	32,19	74,77	
1919	60,47	42,77	36,17	72,48	
1920	59,11	43,75	38,46	66,08	
1921	56,80	42,92	38,89	64,67	47,08
1922	43,36	41,96	39,82	65,09	54,94
1923	42,06	38,63	39,01	64,36	55,38
1924	40,05	41,35	37,81	62,27	52,73
1925	40,02	41,19	41,02	56,28	49,80
1926	40,22	41,33	44,80	59,69	55,24
1927	40,07	39,99	41,55	59,51	48,46
1928	39,38	39,25	40,21	54,56	41,50
1929	37,38	38,35	41,47	52,44	36,65
1930	37,20	40,95	45,12	49,05	35,88
1931	36,62	38,20	44,03	49,30	34,45
1932	36,47	38,00	45,36	49,77	33,38
1933	34,79	38,68	45,65	47,59	35,41
1934	34,49	38,09	43,56	46,43	33,56
1935	34,05	37,11	42,10	48,68	34,29
1936	-	-	-	-	-
1937	32,97	30,87	35,14	42,31	41,03
1938	36,15	25,52	26,03	42,29	27,26
1939	30,80	27,93	28,73	41,45	32,14
1940	31,55	30,38	24,02	38,23	27,47

**Fuente:** Boletín Oficial de Seguros ( 1913-1926); boletín Oficial de la Inspección Mercantil y de Seguros (1927-1928); Revista de Previsión (1929-1934); Boletín Oficial de Seguros y Ahorro (1934-1941); Anuario Estadístico de España (1919).

**Cuadro 7.2**  
**Número de compañías por nacionalidad de los principales ramos en el mercado del seguro español (1912-1940)**

Año	Vida			Incendios			Accidentes de trabajo			Accidentes individuales y responsabilidad civil			Transportes		
	Esp	Ext	Tot	Esp	Ext	Tot	Esp	Ext	Tot	Esp	Ext	Tot	Esp	Ext	Tot
1912	8	15	23	17	29	46	9	6	15	4	7	11			
1913	8	15	23	17	30	47	12	8	20	4	9	13			
1914	8	14	22	17	30	47	13	9	22	5	11	16			
1915	8	14	22	17	30	47	13	8	21	5	11	16			
1916	8	14	22	16	31	47	12	9	21	5	12	17			
1917	9	14	23	13	30	43	14	9	23	6	12	18			
1918	9	16	25	17	31	48	19	7	26	7	12	19			
1919	9	15	24	15	30	45	14	9	23	6	13	19			
1920	8	15	23	21	31	52	14	10	24	8	12	20			
1921	8	15	23	17	35	52	13	11	24	8	14	22	16	26	42
1922	9	14	23	18	33	51	12	11	23	7	16	23	17	33	50
1923	10	14	24	23	34	57	15	13	28	9	16	25	21	32	53
1924	11	14	25	24	35	59	15	15	30	10	16	26	18	34	52
1925	11	14	26	30	36	66	15	14	29	13	17	30	17	35	52
1926	12	14	26	32	35	71	14	15	29	13	17	35	17	34	51
1927	12	14	27	29	37	66	11	16	27	11	20	31	27	22	49
1928	12	15	29	32	39	71	13	17	30	14	19	33	18	31	49
1929	14	15	29	29	42	71	17	15	32	16	20	36	26	23	49
1930	15	15	30	31	43	74	19	15	34	20	20	40	16	34	50
1931	17	16	33	31	43	74	20	16	36	19	21	40	20	28	48
1932	19	18	37	31	40	71	19	16	35	19	19	38	18	25	43
1933	21	18	39	32	42	74	21	16	37	21	20	41	19	25	44
1934	24	15	43	34	45	79	22	16	38	20	23	43	19	26	45
1935	27	16	43	37	43	80	23	16	39	19	23	42	20	26	46
1936	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
*1937	24	16	40	31	40	71	21	15	36	20	21	41	15	21	36
1938	26	18	44	30	40	70	19	15	34	19	20	39	21	25	46
1939	26	18	44	35	44	79	23	14	37	22	20	42	21	25	46
1940	26	18	44	40	43	83	28	16	44	25	20	45	22	25	47

**Fuente:**

Boletín Oficial de Seguros ( 1913-1926); Boletín Oficial de la Inspección Mercantil y de Seguros (1927-1928); Revista de Previsión (1929-1934); Boletín Oficial de Seguros y Ahorro (1934-1941); Anuario Estadístico de España (1919). \*Primas recaudadas sólo en la España Nacional. Compañías españolas, extranjeras y total.

Por su parte, los ramos de transportes e incendios que analizaremos a continuación presentaban la particularidad de que en ellos operaron un número superior de compañías extranjeras en todo el periodo. Sin embargo el porcentaje de las primas cobradas por las sociedades foráneas sólo supera el

50 por 100 en algunos años de la década de años veinte, concretamente 1922, 1923, 1924 y 1926 aunque en el resto de años de esta década hasta 1929 se establecen porcentajes de primas cobradas cercanas al 50 por 100. Durante la guerra civil al igual que en el resto de ramos las compañías extranjeras sólo alcanzarán el 30 por 100 de las primas. Por su parte, en el ramo de incendios, de mayor desarrollo en el siglo decimonónico, encontramos que las compañías foráneas nunca superan el 50 por 100 de la cuota de mercado. Existe sin embargo una tendencia al crecimiento de este porcentaje en manos de multinacionales en la década de 1920, periodo en el que se superará el 40 por 100. En 1940 el porcentaje de primas cobradas fue del 30 por 100.

Entre 1912, año de aprobación del reglamento que aplicaba la ley de 1908, hasta 1940 operaron en España en los cinco ramos más importantes compañías de 14 nacionalidades. Las nacionalidades con mayor presencia en el mercado español fueron: inglesas con 31 entidades, francesas con 25 compañías y alemanas con 14 aseguradoras. A este primer grupo le siguieron las 8 entidades aseguradoras de nacionalidad italiana y 7 suizas. Finalmente, con menor presencia encontramos las compañías danesas (4), estadounidenses (4), cubanas (2), portuguesas (2) y finalmente con una las entidades de nacionalidad austriaca, brasileña, búlgara y sueca.

Una de las cuestiones a considerar con respecto a la actividad de las multinacionales extranjeras es el impacto que pudo tener en el sector asegurador español. A nivel general, G. Jones ha resumido una serie efectos, muchos de ellos positivos y otros negativos, que las multinacionales en general puede tener sobre la economía del país anfitrión (la introducción de nuevos productos, Inversión en I + D, transferencia tecnológica, etc.).<sup>386</sup> En este sentido podemos indicar que el impacto de las compañías extranjeras en el mercado español durante este periodo fue amplio. Se desarrollaron nuevos productos (sobre todo en el ramo de vida), se difundió el sistema de agencia y nuevas estrategias de marketing (panfletos, revistas, etc...). En el campo de la técnica actuarial se produjo la adaptación de las tablas de mortalidad imprescindibles en el ramo de vida a la realidad española. Finalmente, en la organización del mercado se reprodujeron fenómenos similares a los mercados de origen de las compañías extranjeras tales la diversificación y la cartelización observados en el mercado entre 1914 y 1935<sup>387</sup>.

No es de extrañar que la diversificación, es decir la conversión de compañías especializadas en compañías generales se produjera como resultado de la imitación de la diversificación realizada por las compañías inglesas o francesas<sup>388</sup>. Entre las primeras compañías generales que desarrollaron una estrategia diversificadora en España se encuentran algunas compañías

---

<sup>386</sup> Jones (2005), pp. 260-261.

<sup>387</sup> Pons Pons (2003a) y (2007).

<sup>388</sup> Para el caso inglés Cockerell y Green (1994) y para el francés Frax y Matilla (1998).

extranjeras de temprana implantación en el mercado español (véase apéndice I). Es el caso de las compañía francesas *L'Abeille* que operaba en los ramos de vida, incendios y accidentes de trabajo e individuales y de responsabilidad civil desde 1912 y de la *Compagnie d'Assurances Générales* que operaba también en incendios ese mismo año, incorporándose un año más tarde a los dos ramos de accidentes. Al ramo de vida no se incorporó hasta 1932. Estas compañías ya se habían diversificado en su país de origen y simplemente trasladaban estas operaciones al mercado español. La diversificación tan temprana de la compañía española *La Unión y El Fénix Español*, que ya en el siglo XIX puede ser considerada una compañía de seguros generales obedece a las estrategias de la casa matriz francesa.

En el mismo sentido, la creación de cárteles fue un fenómeno que exportaron las compañías extranjeras desde sus mercados de origen<sup>389</sup>. La presencia de las multinacionales extranjeras en los cárteles o sindicatos creados durante el primer tercio del siglo XX era dominante. El agrupamiento o el pacto entre las compañías para igualar las primas, las condiciones de las pólizas y el límite de remuneración a los agentes fue utilizada por las compañías consolidadas, mayoritariamente extranjeras, para mantener sus cuotas de mercado en el primer tercio del siglo XX. Los sindicatos o convenios se crearon especialmente en los ramos de mayor competencia: incendios y transportes. En 1918 el *Convenio de compañías de seguros contra incendios para Cataluña y Baleares* estaba integrado por 23 compañías extranjeras y 9 españolas. En 1918 se creó en Madrid un cártel similar en el ramo de incendios denominado *Comité Español de Aseguradores de Incendios*. En 1924 este cártel cambió de denominación por el de *Sindicato General de Compañías de Seguros contra incendios que operan en España*. En los nuevos estatutos del sindicato puede verse claramente la influencia de las compañías extranjeras ya que en el primer capítulo se prohibía la incorporación al sindicato de las compañías británicas que no tuvieran la autorización del *Fire Office's Committe (foreign)* ni de ninguna compañía francesa sin la autorización del *Syndicat Etranger*<sup>390</sup>. De esta manera se reproducía la organización que las compañías extranjeras habían creado en sus países de origen.

### **3. EL NACIONALISMO ECONÓMICO Y EL DESCENSO DEL CAPITAL EXTRANJERO EN EL MERCADO DE SEGUROS TRAS LA I GUERRA MUNDIAL**

Los datos presentados confirman el gran peso de las compañías extranjeras en el desarrollo del mercado de seguros español hasta la primera guerra mundial. En las décadas siguientes, sin embargo, a pesar de conservar su peso en

---

<sup>389</sup> Pons Pons (2007).

<sup>390</sup> Pons Pons (2002<sup>a</sup>), pp. 62-66. El proceso de cartelización en algunos ramos del seguro británico en Westall (1998) y Pearson (1991 y 1993). Para el ramo de incendios en Estados Unidos véase Baranoff (2003).

algunos ramos, se inicia la tendencia a reducir su actividad en España. Los factores que indujeron a este retroceso son numerosos. Algunos obedecen a cambios en la política económica internacional derivada de acontecimientos como la I Guerra Mundial y sus consecuencias, a la adopción de una legislación restrictiva en algunos países europeos o a la depresión tras la crisis de 1929. La legislación restrictiva, sobre todo en el ramo de vida, se aceleró tras la I Guerra Mundial provocando la retirada de importantes compañías de muchos países. Sólo permanecieron en aquellos en que la escala del mercado permitía compensar la obligación de invertir parte de sus reservas en valores propios del país en cuestión o de mantener activos en el país como garantía de sus operaciones. En España el crecimiento del nacionalismo económico, sobre todo durante la Dictadura de Primo de Rivera, influyó en el crecimiento de medidas proteccionistas en el sector de los seguros<sup>391</sup>. A pesar de que cada ramo tenía unas características propias derivadas del inicio de su desarrollo y de la madurez alcanzada, los factores anteriores influyeron de forma generalizada. El repliegue de los mercados que se produjo tras la I Guerra Mundial fue debido al derrumbamiento del sistema internacional de pagos y a la elevada inflación europea que afectó sobre todo al seguro de vida y en especial a las compañías americanas de vida que habían acordado gran parte de sus pólizas en oro.<sup>392</sup> El creciente nacionalismo económico que se impuso en la economía mundial tras la Gran Guerra contribuyó a la salida de muchas multinacionales de algunos mercados. Este proceso se aceleró tras la crisis de 1929<sup>393</sup>.

Este cambio en el clima económico internacional se plasmó en medidas concretas que afectaron al sector. Ya a finales del siglo XIX, el gobierno español había empezado a intervenir en el sector asegurador, aunque en un principio la motivación era claramente recaudatoria, como otra fórmula más para ayudar a paliar el déficit de la hacienda pública española<sup>394</sup>. Sin embargo, en las dos primeras décadas del siglo XX se fueron introduciendo medidas reguladoras en el sector siguiendo los pasos de otras naciones especialmente la francesa, con unas premisas propias del nacionalismo económico<sup>395</sup>:

---

<sup>391</sup> Pons Pons (2008).

<sup>392</sup> Wilkins (1970 y 2008); Butt (1984).

<sup>393</sup> Sobre el impacto de la inflación y de los problemas monetarios en las inversiones de las compañías de seguro francesas véase Hautcour y Verley (1998). En el caso británico, puede verse el efecto en el ejemplo de la Standard Life descrita en Butt (1984).

<sup>394</sup> En la última década del siglo el gobierno español empezó a introducir los primeros depósitos a las compañías de seguros. Hasta 1895 se permitió contabilizar este depósito los inmuebles. Sin embargo a partir de este año el presupuesto exigía un depósito del 20 por 100 de los premios. Las compañías extranjeras empezaron a incomodarse ante estas primeras exigencias. Sin embargo, la presión de estas compañías, como es el caso de la *The Equitable Life Assurance Society* permitió una reducción (Buley, 1967, pp. 454-455).

<sup>395</sup> La legislación francesa influyó claramente en la normativa española desde el siglo XIX. La ley de sociedades anónimas de 1869 se correspondía con el articulado de la francesa de 1862, la ley de accidentes de trabajo de 1900 con la francesa de 1898 y la ley de Seguros privados

- a) La ley de seguro privados de 1908. En esta primera regulación, desarrollada por el Reglamento de 1912, se estableció un primer control sobre el capital social, los depósitos y la cantidad y naturaleza de las reservas obligatorias para las compañías que deseaban operar en el mercado de seguros español. De igual modo se estableció un registro de las compañías que conseguían la autorización del Estado.
- b) Sucesivas normativas estableciendo límites a las inversiones de las reservas en el extranjero y aumentaron los depósitos para las multinacionales. Las compañías extranjeras consideraron especialmente el decreto de 6 de abril de 1925 como un ataque contra sus intereses que restringía muchos más las posibilidades para disponer las reservas en valores extranjeros y en el exterior del país.<sup>396</sup>
- c) El gobierno favoreció la compra de carteras extranjeras por parte de compañías españolas. El caso más significativo fue el de *La Equitativa (Fundación Rosillo)* que adquirió la cartera de la compañía norteamericana de seguros de vida The New York en 1922 y más tarde de la inglesa *The Standard Life Assurance Company* en 1929. Por ello la familia recibió el reconocimiento del gobierno y de los impulsores del nacionalismo económico dominante en la época. El primer miembro de la familia premiado por contribuir a este proceso fue Miguel Rosillo y Ortiz de Cañate al ser nombrado Gentilhombre del Palacio Real y para quién se creó en 1920 el título del reino de “Conde de Rosillo”. Era muy significativo que en la publicidad de las empresas del grupo, por ejemplo la que aparece en la revista *El Eco del Seguro* en mayo de 1933, siempre se resaltaba que “*todo el capital esta representado por acciones nominativas exclusivamente en manos de españoles*”. En reconocimiento a esta trayectoria, calificada de patriótica, el gobierno español concedió en 1930 la Medalla de Oro al Trabajo a los hermanos Rosillo.

El nacionalismo económico aplicado al sector de los seguros, sobre todo durante los gobiernos de la Dictadura de Primo de Rivera, reforzó en España la tendencia de la repatriación de capital dominante en el mercado internacional de seguros. Las compañías extranjeras, ante la nueva normativa gubernamental que consideraban un ataque a sus intereses, se asociaron en 1926 creando la *Agrupación Española de Compañías Extranjeras de Seguros*, integrada mayoritariamente por las entidades inglesas y francesas. En concreto la asociación estaba formada por 26 compañías del ramo de incendios (13 inglesas, 10 francesas, 1 italiana, 1 suiza y 1 sueca) y 12 del ramo de transportes (5 inglesas, 4 alemanas, 1 italiana, 1 sueca y 1 suiza).

---

de 1908 con la de seguros de vida francesa de 1905, aunque en este último caso la española afectó a todos los ramos del seguro privado. La comparación en Frax y Matilla (1998). Sobre las diferentes regulaciones y normas aplicadas hasta la guerra civil véase Frax y Matilla (2008).

<sup>396</sup> Pons Pons (2003b) y (2009).



Una parte de las compañías nacionales apoyó y animó la política gubernamental a través de otra institución denominada *Federación de compañías de seguro españolas* creada en 1928. Esta asociación aplaudió las medidas gubernamentales y fomentó la idea de la necesidad de recuperar el mercado para el capital nacional. Esta asociación estuvo impulsada por *La Equitativa (Fundación Rosillo)* y, curiosamente, por una compañía de origen francés, *La Unión y El Fénix Español*, que continuaba como filial de la compañía francesa, aunque oficialmente era española. Los representantes de ambas compañías formaban parte de la junta directiva de esta asociación. Fue su presidente Fermín Rosillo y el tesorero Rafael Iparraguire, presidente de *La Unión y El Fénix*. Se adhirieron a esta federación empresas como *Plus Ultra* (sorprendentemente una empresa que en realidad estaba ligada al capital alemán), *La Mutual Franco Española*, *El porvenir de los Hijos*, *La Patria Hispánica*, *Unión Levantina*, *Aurora*, *Cantabria*, *Omnia*, *La Estrella*, *La Polar*, *Aragón* y *Banco Aragonés de Seguros*<sup>397</sup>. No todas las compañías españolas estuvieron de acuerdo con esta posición, entre otras las más importantes empresas de seguros catalanas como el *Banco Vitalicio de España y La Catalana*.

#### 4. LA CONFIGURACIÓN DE LA DIFERENTE PRESENCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO POR NACIONALIDADES Y RAMOS

El crecimiento de la competencia de algunos de los mercados de seguro europeos y del norteamericano en el último tercio del siglo XIX obligó a las compañías de seguro a adoptar estrategias de expansión hacia los mercados exteriores menos desarrollados. En esta etapa las compañías de seguro estaban especializadas en un ramo de seguro por lo que la estrategia de crecimiento se basó en primer lugar en la escala del mercado, y sólo más tarde optaran por estrategias de diversificación. La saturación del mercado interno y la especialización en un solo ramo habrían impulsado a las compañías a buscar nuevos mercados en el exterior. La madurez del ramo en el mercado; de origen explica en parte la mayor presencia de determinadas nacionalidades en algunos ramos. En el mercado inglés, por ejemplo, el ramo con un mayor desarrollo había sido el de incendios<sup>398</sup>. Este desarrollo se refleja en el mercado español. De las 31 compañías inglesas, teniendo en cuenta que algunas compañías operan en varios ramos, 24 operaron en el ramo de incendios, siendo su presencia mucho menor en otros ramos (9 en transportes, 9 en accidentes individuales, 4 en el ramo de vida y sólo 3 en el ramo de accidentes de trabajo) (véase apéndice 1). Las compañías francesas que seguían en número a las inglesas estaban especializadas en incendios y accidentes. De las 25 compañías de esta nacionalidad que operaron en España entre 1912 y 1940, 15 participaron en las operaciones de incendios, 11 en accidentes individuales y 10 en accidentes de trabajo. Su presencia fue menor en el ramo de vida, sólo 9 de 25 y escasa en el de transportes donde

---

<sup>397</sup> El Eco del Seguro, febrero de 1928, p. 28.

<sup>398</sup> Pearson (2004)

sólo participaron 3. Las compañías alemanas centraron su actividad en transportes y en menor medida en incendios. De las 14 compañías alemanas instaladas en nuestro país, 12 aseguraron en transportes y 8 en incendios. No operó ninguna entidad aseguradora alemana en accidentes de trabajo y sólo 1 en vida y 2 en accidentes individuales. Es especialmente destacable el hecho que las compañías norteamericanas sólo aseguraran en el ramo de vida al igual que la brasileña instalada en nuestro país.

A continuación estudiaremos la composición y la posición alcanzada por las compañías extranjeras según su nacionalidad en cada ramo y los efectos de los factores antes señalados sobre su actividad en nuestro país. A partir de los primeros puestos en los rankings de los ramos de vida, incendios, accidentes de trabajo, individuales o de responsabilidad civil y transportes analizaremos la posición alcanzada por algunas compañías foráneas. Para ello, se han tomado cuatro cortes cronológicos correspondientes a los años 1912, 1920, 1930 y 1940. El primero se ha escogido por ser el primer año en el que se recogen de forma desagregada las estadísticas de cada ramo. El resto de años, además de corresponder al final de cada década, coinciden con el año o años posteriores a un acontecimiento que incide en el mercado de seguros como son el fin de la Primera Guerra Mundial, la Crisis del 29 o la Guerra Civil española.

El ramo del seguro de vida era entre 1912 y 1940 un mercado oligopólico en el que las cinco compañías absorbían más del 60 por 100 de las primas (cuadro 7.3). En el periodo estudiado operaron compañías extranjeras de ocho nacionalidades: inglesas, francesas, alemanas, americanas, italianas, brasileñas, austriacas y suizas. En 1912 el 65 por 100 de las primas estaban en manos de compañías extranjeras.

**Cuadro 7.3**  
**RAMO DE VIDA.**  
**Porcentaje de las primas recaudadas por las compañías**  
**de seguro según la nacionalidad**

<b>Año</b>	<b>España</b>	<b>U.K</b>	<b>Francia</b>	<b>Alemania</b>	<b>EE.UU</b>	<b>Italia</b>	<b>Brasil</b>	<b>Austria</b>	<b>Suiza</b>
1912	34,81	12,54	4,92	0	40,04	0,43	2,25	4,99	0
1913	33,63	12,38	5,36	0	39,49	0,40	2,34	6,37	0
1914	33,73	13,03	5,25	0,15	38,37	0	2,54	6,89	0
1915	34,55	12,94	5,18	0,87	37,28	0	2,72	6,43	0
1916	33,62	12,90	5,01	2,40	35,82	0,89	3,03	6,31	0
1917	34,00	12,87	4,84	4,18	33,25	1,02	3,30	6,51	0
1918	34,55	12,44	6,17	4,44	31,00	1,19	3,54	6,64	0
1919	39,62	12,70	5,35	3,68	26,64	1,24	3,73	7,00	0
1920	40,88	12,43	7,70	4,69	22,11	1,69	3,87	6,59	0
1921	43,19	11,56	8,94	4,49	19,44	8,30	4,05	0	0
1922	56,63	11,20	10,24	4,27	6,63	7,66	3,32	0	0
1923	57,93	10,91	11,19	3,81	5,66	7,71	2,76	0	0
1924	59,94	10,07	11,82	3,28	4,88	7,66	2,32	0	0
1925	59,97	9,73	13,37	3,33	4,21	7,45	1,91	0	0
1926	59,77	9,03	14,46	3,91	3,58	7,58	1,62	0	0
1927	59,92	6,53	14,13	4,03	2,91	7,35	3,82	1,28	0
1928	60,61	5,63	13,86	4,08	2,48	6,57	4,00	1,39	1,32
1929	62,15	4,42	13,89	4,19	1,80	7,14	4,34	1,35	0,68
1930	62,18	4,03	13,75	4,39	1,47	7,06	4,49	1,62	0,98
1931	62,15	3,80	13,58	4,37	1,20	5,46	5,08	0	4,33
1932	62,27	3,69	13,73	4,29	1,02	5,35	5,18	0	4,42
1933	63,96	3,54	12,79	4,11	0,79	5,17	5,15	0	4,46
1934	64,26	3,37	12,84	4,11	0,63	5,01	5,25	0	4,48
1935	64,82	3,55	12,94	3,86	0,47	4,71	5,29	0	4,32
1936	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1937	67,17	2,17	14,65	2,80	0	5,07	5,91	0	2,20
1938	63,91	4,20	12,85	5,99	0,12	3,92	7,79	0	1,17
1939	69,28	3,68	11,97	3,98	0,83	5,25	3,58	0	1,39
1940	68,44	2,69	11,94	6,22	0,17	5,11	3,92	0	1,46

Fuente: Idem cuadro 7. 1.

La superioridad americana era clara. En este año las mutualidades de vida norteamericanas, concretamente dos de las big three<sup>399</sup>, *The Equitable Life Assurance Society of The United States* y *The New York Life Insurance Company* fueron las entidades que tuvieron una mayor cuota de mercado en este ramo. Estas dos mutuas junto con otra compañía de seguro norteamericana llamada *The Germania Life Insurance company*, después denominada *The Guardian Life Insurance Company*, cobraban el 40 por 100 de todas las primas del ramo.

<sup>399</sup> De la tercera, la Mutual Life Insurance Company of New York, no tenemos constancia de su instalación en España.

Cuadro 7.4 Las cinco primeras compañías en el ranking del ramo de vida (1912-1940)								
	1912	%	1920	%	1930	%	1940	%
1	Banco Vitalicio de España (E)	22	Banco Vitalicio de España (E)	25	Banco Vitalicio de España (E)	22	Banco Vitalicio de España (E)	22
2	The Equitable Life Assurance Society of The United States (EEUU)	21	The New York Life Insurance Co. (EEUU)	13	Equitativa (Fundación Rosillo) (E)	18	Equitativa (Fundación Rosillo) (E)	15
3	The New-York Life Insurance co.	17	The Gresham (GB)	9	La Unión y El Fénix Español (E)	11	La Unión y El Fénix (E)	10
4	The Gresham (GB)	10	La Unión y El Fénix (E)	9	L'Union (F)	7	La Victoria de Berlín (A)	6
5	La Unión y El Fénix Español (E)	8	The Equitable Life Assurance Society of The United States. (EEUU)	8	España, S.A (E)	5	L'Union (F)	6
<b>TOTAL</b>		<b>78</b>		<b>64</b>		<b>63</b>		<b>59</b>

Fuente: (Pons Pons, 2002, pp. 130-131).

A= Alemana; E= española; EEUU= Estados Unidos; F= Francesa; GB= británica;

A pesar del fuerte dominio norteamericano, en 1912 el primer lugar en el ranking de primas (cuadro 7.4) la ocupaba *El Banco Vitalicio de España* la principal compañía especializada española en el ramo de vida que mantuvo este puesto durante todo el periodo<sup>400</sup>. Pero en 1912 tras *El Banco Vitalicio de España* se situaban en segundo y tercer lugar las dos mutualidades de seguro norteamericanas: *The Equitable Life Assurance Society of the United States* y *The New York Life Insurance Company*. Ambas se habían instalado en España en la década de 1880 aprovechando la escasa difusión del seguro de vida científico y la práctica inexistencia de compañías que operaran en este ramo. Su mayor experiencia y algunas de sus modalidades de seguro de vida les adjudicaron este papel relevante en el mercado de seguros español, en el que no participaron en otra modalidad<sup>401</sup>. *The Equitable Life* se instaló en España en 1882, en Madrid, como sucursal de la compañía de seguros de vida norteamericana que se había fundado en 1859 en Nueva York. El director

<sup>400</sup> Constituida en 1897 tras la fusión de las entidades *La Previsión* y el *Banco Vitalicio de Cataluña*. A partir de 1910 consigue el liderazgo del ramo, lugar que sólo abandonará excepcionalmente en 1938 por las propias circunstancias de la guerra civil.

<sup>401</sup> Fue muy popular una modalidad de seguro de vida combinado con seguro de tontina. *La Equitativa* y *la New York de los Estados Unidos* (1891).

gerente para España y Portugal fue Juan Angel Rosillo<sup>402</sup>. Diferentes integrantes de la familia Rosillo representaron a la compañía hasta que en 1920 abandonaron la sociedad para negociar por su cuenta a través de su propia compañía que habían creado en 1916. Por su parte la *New York Life Insurance Company* fundada en Nueva York en 1845, fue autorizada en España por Real Orden de 19 de julio de 1881, se instaló en España tras su exitosa incursión en el mercado cubano<sup>403</sup>. A pesar de su destacado papel en España abandonó este mercado en 1922 transfiriendo su cartera a *La Equitativa (Fundación Rosillo)* cuyos directivos durante décadas habían sido los representantes de la *The Equitable Life*. Ambas desaparecieron de los primeros puestos en la década de 1930. Por último, en 1912, en cuarto lugar del ranking, aparece la compañía inglesa *The Gresham* y el quinto es para *La Unión y el Fénix Español*, que ascenderán un lugar en la década siguiente<sup>404</sup>.

A pesar de los pequeños cambios en el orden del quinteto inicial, el ranking del ramo de vida no sufrió modificaciones en su composición en los dos primeros cortes cronológicos estudiados (1912 y 1920). Sin embargo la salida de las mutualidades norteamericanas alteró la composición del grupo de cabeza en 1930. *La Equitativa (Fundación Rosillo)* se incorporó al segundo lugar en el ranking en este tipo de seguro gracias a la absorción de la cartera de *The New York Life* en 1922 y la posterior compra de la cartera de la compañía inglesa *Standard Life Assurance company*<sup>405</sup> que abandonó el mercado español tras la crisis del 29. Con ello la cuota de mercado en manos de las compañías españolas, sobre todo del *Banco Vitalicio de Cataluña* y *La Equitativa (Fundación Rosillo)* se incrementó pasando a tener el 56 por 100 de las primas en 1922 y el 62 por 100 en 1930.

En 1930 se pone en evidencia el éxito de la política basada en el nacionalismo económico puesto que las compañías españolas ocupan cuatro de los cinco primeros puestos del ranking. Sólo la francesa *L'Unión* conserva un cuarto lugar. En el ranking de 1940 aparecen como novedades la inclusión en los primeros puestos de una compañía alemana, resultado de la situación política

---

<sup>402</sup> Tortella (2000), p. 97.

<sup>403</sup> *New York Life Insurance Company* (1881).

<sup>404</sup> *The Gresham Life Assurance Society* se creó en 1848 según Cockerell y Green (1994), p. 142. En 1910 amplió su actividad a los ramos de incendios y accidentes.

<sup>405</sup> Compañía fundada como *Life Assurance company of Scotland* en 1825 y renombrada en 1832. Cockerell y Green (1994), p. 179. Según Butt (1984, pp. 168-169) la decisión del abandono del mercado español se produce tras la muerte de su agente en Barcelona Ernest Noble en 1920. Sin embargo operó en España hasta 1930, año en el que ocupaba la octava posición en el ranking de primas cobradas en el ramo de vida. Parece ser que en la década de 1920 esta compañía fue abandonando determinados mercados internacionales transfiriendo su cartera a otras compañías, a sus agentes o limitando sus actividades a viejas operaciones.

que favorece la actividad de las compañías alemanas<sup>406</sup>. Este año la compañía alemana *La Victoria de Berlín*<sup>407</sup> se incorporó al ranking en el cuarto lugar.

El ramo de incendios presenta una fuerte competencia, que arrastraba de su gran desarrollo desde el siglo XIX, lo que permite explicar una menor concentración del negocio que en el ramo de vida. A pesar de que en todo el periodo estudiado participan en el ramo compañías de nacionalidad alemana, suiza, italiana, cubana, danesa, portuguesa, inglesa y francesa son las compañías de esta última nacionalidad quienes presentan un control del ramo junto con las entidades españolas (cuadro 7.5). En 1912 las compañías de capital extranjero controlaban el 36 por 100 de las primas. Este porcentaje se repartía entre las francesas con un 22 por 100 y las inglesas con el 13,87 por 100. Aunque operaban empresas alemanas su participación fue porcentualmente menos importante. Hasta 1919 sólo participaron empresas de estas tres nacionalidades. Las compañías inglesas y francesas captaron una cuota del mercado cercana al 35 por 100 hasta la guerra civil, reduciendo algunos puntos en función del crecimiento de la cuota de las compañías españolas.

---

<sup>406</sup> Entre la guerra civil y la derrota de la Alemania nazi en 1945 la influencia de Alemania en España alcanzó máximos históricos en el comercio y en la creación de empresas. Los cuatro sectores que concentraban las inversiones alemanas fueron la química, la electrotecnia, la banca y los seguros.

<sup>407</sup> Había empezado a operar en este ramo en 1914.

**Cuadro 7.5.**  
**Ramo de incendios**  
**Porcentaje de las primas recaudadas por las compañías**  
**de seguro según la nacionalidad**

<b>Año</b>	<b>España</b>	<b>Alemania</b>	<b>Francia</b>	<b>U.K.</b>	<b>Suiza</b>	<b>Italia</b>	<b>Cuba</b>	<b>Dinamarca</b>	<b>Portugal</b>
1912	63,32	0,68	22,11	13,87	0	0	0	0	0
1913	63,18	0,61	21,77	14,42	0	0	0	0	0
1914	63,67	0,54	21,31	14,47	0	0	0	0	0
1915	63,06	0,48	21,34	15,05	0,03	0	0	0	0
1916	61,85	0,38	22,10	15,65	0	0	0	0	0
1917	53,70	0,28	20,03	25,97	0	0	0	0	0
1918	59,12	0,28	22,48	18,10	0	0	0	0	0
1919	57,22	0,12	21,44	21,21	0	0	0	0	0
1920	56,24	0,06	22,09	20,45	0,56	0,56	0	0	0
1921	57,07	0,18	21,53	19,76	0,67	0,65	0	0	0,10
1922	58,03	0,25	21,12	18,80	0,73	0,84	0	0,08	0,11
1923	61,36	0,24	21,47	14,64	0,86	1,10	0,01	0,18	0,11
1924	58,64	0,22	21,23	17,23	0,94	1,18	0,15	0,19	0,17
1925	58,80	0,21	20,49	17,58	1,08	1,35	0,09	0,22	0,12
1926	58,66	0,23	20,21	17,79	1,16	1,49	0,08	0,26	0,07
1927	60,00	0,22	19,50	17,04	1,13	1,69	0	0,38	0
1928	60,74	0,22	19,39	16,08	1,22	1,93	0	0,38	0
1929	61,64	0,26	18,82	15,52	1,16	2,14	0	0,42	0
1930	59,04	0,32	18,23	14,87	4,92	2,16	0	0,43	0
1931	61,79	0,34	18,63	16,42	0,19	2,27	0	0,32	0
1932	61,99	0,35	18,67	16,01	0,15	2,48	0	0,31	0
1933	61,31	0,40	19,11	15,98	0,26	2,50	0	0,41	0
1934	61,90	0,47	19,05	15,27	0,24	2,69	0	0,34	0
1935	62,88	0,49	18,61	14,91	0,29	2,47	0	0,32	0
1936	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1937	69,12	1,10	17,28	9,59	0,37	2,44	0	0,07	0
1938	74,47	0,86	12,33	9,88	0,14	2,20	0	0,08	0
1939	72,06	0,99	15,45	10,62	0,36	0,32	0	0,16	0
1940	69,61	1,03	15,05	10,57	0,46	3,14	0	0,11	0

**Fuente:** Idem cuadro 7. 1.

En 1912 el ranking de este ramo esta dominado por las compañías españolas seguidas por las francesas (cuadro 7.6). En primer y segundo lugar se sitúan las decanas españolas *La Unión* y *El Fénix Español* y *la Sociedad Catalana de seguros contra Incendios*. Pero tras ellas presentan una posición preeminente las compañías extranjeras instaladas en el XIX en el mercado español como es el caso de las francesas *L'Urbaine* (1838) y *L'Union*. Entre 1920 y 1940 las compañías citadas se mantienen, apareciendo únicamente de forma puntual la francesa *Compagnie d'Assurances Générales*.

<b>Cuadro 7.6</b>								
<b>Ranking de las cinco primeras compañías en el ramo de incendios</b>								
	<b>1912</b>	<b>%</b>	<b>1920</b>	<b>%</b>	<b>1930</b>	<b>%</b>	<b>1940</b>	<b>%</b>
<b>1</b>	La Unión y El Fénix Español (E)	32	La Unión y El Fénix Español (E)	23	La Unión y El Fénix Español (E)	19	La Unión y El Fénix Español (E)	18
<b>2</b>	La Catalana (F)	14	La Catalana (E)	15	La Catalana (E)	16	La Catalana (E)	14
<b>3</b>	L'Urbaine (F)	7	Aurora (E)	6	Aurora (E)	6	Aurora (E)	5
<b>4</b>	L'Union (F)	7	L'Union (F)	6	L'Union (F)	5	L'Union (F)	4
<b>5</b>	Aurora (E)	4	Compagnie d'Assurances Générales (F)	5	L'Urbaine (F)	4	Covadonga (E)	4
<b>Total</b>		<b>64</b>		<b>55</b>		<b>50</b>		<b>45</b>

**Fuente:** Pons Pons (2002), pp. 132-133.

E= española; F= Francesa;

Cuando se creó el ramo de accidentes de trabajo en España, tras la ley de 1900, empezaron a operar las compañías extranjeras especializadas en este tipo de seguros o en el de accidentes individuales y de responsabilidad civil, o se crearon en España compañías especializadas en este tipo de negocio (cuadro 7.7). No fue hasta la diversificación de los años veinte cuando se incorporaron el resto de compañías, así como mutuas, hasta llegar a convertirse este ramo en la parte del negocio del seguro privado con un mayor crecimiento. En los primeros años de la década de 1910 las compañías extranjeras recaudaban el 36 por 100 de las primas. Sin embargo, el ramo de accidentes de trabajo presentó una tendencia inversa a la de otros ramos puesto que desde este porcentaje inicial las multinacionales aumentan su participación durante las décadas siguientes hasta llegar a captar más del 40 por 100 de las primas. En este ramo únicamente operaron compañías inglesas, francesas, suizas e italianas. El capital francés fue dominante desde sus inicios, y la cuota de mercado inicial del 16 por 100 fue incrementándose hasta alcanzar el 30 por 100 en 1935.



<b>Cuadro 7.7</b>					
<b>Ramo de accidentes de trabajo</b>					
<b>Porcentaje de las primas recaudadas por las Compañías de seguro según la nacionalidad</b>					
<b>Año</b>	<b>Española</b>	<b>Inglesa</b>	<b>Francesa</b>	<b>Suiza</b>	<b>Italiana</b>
1912	63,34	0	16,12	10,94	9,58
1913	61,91	0	18,07	11,39	8,61
1914	71,55	0	8,04	11,26	9,13
1915	66,13	0	16,70	9,49	7,66
1916	66,15	0	17,64	9,41	6,79
1917	65,85	0	18,41	9,39	6,33
1918	67,80	0	18,72	7,81	5,66
1919	63,82	1,22	20,84	8,99	5,11
1920	61,53	0,14	24,23	9,32	4,76
1921	61,10	0,48	24,01	9,90	4,48
1922	60,17	0,92	24,81	9,98	4,10
1923	60,98	1,03	24,49	9,53	3,95
1924	62,18	1,01	23,68	9,82	3,28
1925	58,97	1,46	26,47	10,02	3,05
1926	55,19	2,87	27,43	11,30	3,18
1927	58,44	2,47	25,80	10,49	2,77
1928	59,78	1,28	25,45	9,99	3,47
1929	58,52	1,21	26,84	10,23	3,18
1930	54,87	1,28	30,48	10,49	2,86
1931	55,96	1,43	29,96	9,55	3,07
1932	54,63	1,69	29,83	10,11	3,72
1933	54,34	1,41	30,94	9,08	4,21
1934	56,43	1,39	31,45	7,21	3,50
1935	57,89	1,27	30,01	6,81	3,99
1936	-	-	-	-	-
1937	64,85	0,06	23,58	7,63	3,85
1938	73,96	0,19	17,07	4,39	4,36
1939	71,26	0,19	16,66	7,45	4,42
1940	75,97	0,23	12,48	6,79	4,50

Fuente: Idem cuadro 7. 1.

Cuadro 7.8								
Ranking de las primeras cinco compañías que operan en el ramo de accidentes de trabajo (Seguros ley o seguro colectivo)								
	1912	%	1920	%	1930	%	1940	%
1	Hispania (E)	32	La Preservatrice (F)	18	Caja de Previsión y Socorro (E)	14	Mutua General de Seguros (E)	12
2	La Preservatrice (F)	14	Hispania (E)	17	La Preservatrice (F)	11	La Unión y El Fénix Español (E)	9
3	Caja de Previsión y Socorro (E)	12	Caja de Previsión y Socorro (E)	15	Hispania (E)	11	Caja de Previsión y Socorro (E)	8
4	La Vasco Navarra (F)	10	La Vasco Navarra (E)	9	Mutua General de Seguros (E)	7	La Vasco Navarra (E)	6
5	Zurich (S)	8	Mutua General de Seguros (E)	8	Zurich (S)	7	Hispania (E)	6
<b>Total</b>		<b>76</b>		<b>67</b>		<b>50</b>		<b>41</b>
<b>Fuente:</b> Pons Pons (2002), pp. 137-138. E= española; F= Francesa; I= Italiana; S= Suiza								

En 1912 la contratación de este tipo de seguros la lidera la entidad española *Hispania* fundada en Madrid en 1902 (aunque con capital suizo), pero turnándose en el liderazgo se encontraba la francesa *La Preservatrice* instalada en Barcelona en 1908 y en Madrid en los años veinte (cuadro 7.8)<sup>408</sup>. En el resto de década junto a compañías españolas como *Caja de Previsión y Socorro* creada en Barcelona en 1898, *Covadonga* y *La Vasco Navarra*, creada en 1900, sólo encontraremos a otra extranjera, la suiza *Zurich* que fue quinta en el ranking de 1912 y 1930. La creciente importancia de las mutuas en el ramo se plasmará en la presencia de la *Mutua General de Seguros*, constituida en Barcelona en 1907<sup>409</sup>, que en 1940 crecerá hasta ocupar el primer puesto en el ranking del ramo. En el otro ramo de accidentes que engloba a los seguros de responsabilidad individual y civil mantienen el protagonismo algunas de las empresas de seguros citadas en el ramo anterior: *Hispania*, *La Preservatrice*, *Caja de Previsión y Socorro* y *Zurich*.

Las multinacionales presentan también un importante protagonismo en el seguro de accidentes individuales y de responsabilidad civil, poco desarrollado en España en 1912 (Cuadro 7.9). Por ello las entidades extranjeras lideraron desde un principio este tipo de seguro (Cuadro 7.10). Entidades como la francesa *La Urbana* y *El Sena*, las italianas *La Anónima de Accidentes* y

<sup>408</sup> Tortella (2000), p. 396.

<sup>409</sup> Aprobado su reglamento por el Ministerio de la Gobernación el 26 de junio de 1908 e inscrita en el Ministerio de Fomento el 8 de julio de 1909.

*L'Assicuratrice Italiana* y la suiza *Zurich* que controlan en los primeros años cuotas cercanas al 80 por 100 de los premios. Hay que bajar al quinto lugar para encontrar *Hispania*, una de las escasas compañías españolas especializadas en accidentes que conseguirá liderar el sector en 1920, aunque las empresas extranjeras siguen siendo predominantes.

Cuadro 7.9 Ramo de accidentes individuales y de responsabilidad civil. Porcentaje de las primas recaudadas por las compañías de seguro según la nacionalidad									
Año	España	U.K.	Francia	Alemania	Suecia	Suiza	Italia	Cuba	Dinamarca
1912	16,71	0	37,91	0	0	15,55	29,81	0	0
1913	17,65	0	40,44	0	0	16,22	25,66	0	0
1914	14,38	0	54,14	0,06	0	12,97	18,43	0	0
1915	19,72	0	41,33	1,07	0	15,50	22,36	0	0
1916	21,71	0,04	40,60	0,95	0	15,17	21,50	0	0
1917	23,49	0,09	41,04	0,52	0	14,20	20,63	0	0
1918	25,22	0,47	40,22	0,32	0	13,52	20,22	0	0
1919	27,51	1,05	39,70	0,28	0	12,66	18,77	0	0
1920	33,91	0,84	36,23	0	0	12,34	16,65	0	0
1921	35,32	1,68	37,13	0	0	11,79	13,93	0,11	0
1922	34,90	2,02	39,15	0	0	11,14	12,69	0,07	0
1923	35,63	2,59	38,78	0	0	11,01	11,73	0,24	0
1924	37,72	2,64	39,08	0	0	9,94	10,27	0,32	0
1925	43,71	2,68	35,99	0	0	8,44	8,80	0,35	0
1926	40,30	3,92	37,03	0	0	9,53	9,00	0,19	0
1927	40,48	4,26	36,31	0	0	10,03	8,89	0	0
1928	45,43	3,75	32,38	0	0	9,89	8,16	0	0,35
1929	47,55	3,52	31,84	0	0,01	9,44	7,50	0	0,10
1930	50,94	3,19	30,11	0	0,10	8,60	6,99	0	0,04
1931	50,69	3,31	30,12	0	0,16	8,72	6,93	0	0,04
1932	50,22	3,62	29,52	0	0,11	9,06	7,44	0	0
1933	52,40	3,27	28,41	0	0,00	8,40	7,46	0	0,02
1934	53,56	3,66	26,76	0	0	8,02	7,96	0	0,01
1935	51,31	3,47	28,92	0	0	7,83	8,42	0	0,01
1936	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1937	57,68	1,20	24,59	0,01	0	9,58	6,90	0	0,01
1938	57,70	0,40	22,96	0,00	0	8,50	10,41	0	0,00
1939	58,54	1,06	20,17	0,00	0	11,16	9,03	0	0,00
1940	61,76	1,72	17,19	0,02	0	10,26	9,02	0	0

Fuente: Idem cuadro 7. 1.

Sin embargo, en 1921 en Madrid se creará *Omnia*, compañía de seguros del automóvil Club de España, una empresa española que liderará el ramo a medida que se difunde el automóvil en el país. Esta compañía, que se crea con un capital de un millón de pesetas y es elevado a dos millones en 1931,

mantendrá su especialización aunque como el resto de empresas se diversificará operando, en 1939, también en los ramos de robo y transportes<sup>410</sup>.

<b>Cuadro 7.10</b>								
<b>Ranking de las cinco primeras compañías en el ramo de accidentes individuales y responsabilidad civil</b>								
	<b>1912</b>	<b>%</b>	<b>1920</b>	<b>%</b>	<b>1930</b>	<b>%</b>	<b>1940</b>	<b>%</b>
<b>1</b>	La Urbana y El Sena (F)	20	Hispania (E)	12	Omnia (E)	11	Omnia (E)	9
<b>2</b>	La Anónima de Accidentes (I)	15	La Anónima de Accidentes (I)	10	Hispania (E)	8	Caja de Previsión y Socorro (E)	8
<b>3</b>	L'Assicuratrice Italiana (I)	14	Zurich (S)	10	L'Abeille (F)	7	Zurich (S)	8
<b>4</b>	Zurich (S)	14	La Urbana y El Sena (F)	9	Caja de Previsión y Socorro (E)	7	Hispania (E)	7
<b>5</b>	Hispania (E)	10	La Preservatrice (F)	9	Zurich (S)	8	La Unión y El Fénix Español (E)	6
<b>Total</b>		<b>73</b>		<b>50</b>		<b>41</b>		<b>38</b>

**Fuente:** Pons Pons (2002), pp. 139-140.  
E= Española; F= Francesa; I= Italiana; S= Suiza

El ramo de transportes presenta un importante dominio del capital extranjero, con la presencia de un número mayor de nacionalidades. Este ramo no se incorporó hasta 1921 al ordenamiento general regido por la ley de 1908 (Cuadro 7.11). Hasta esta fecha se permitió las operaciones de multitud de compañías, en gran número extranjeras, a las cuales no se les exigía depósitos y reservas y que por tanto operaban con el mismo marco del siglo XIX. Eran compañías vinculadas e instaladas en muchos puertos españoles donde practicaban el seguro marítimo. Esta etapa de escaso control finalizó con el real decreto de 13 de agosto de 1920 que obligó a las empresas que operaban en el seguro de transportes a solicitar la inscripción en el registro establecido por la ley de 14 de mayo de 1908. Esta obligación supuso un cambio esencial en el negocio por los nuevos requisitos establecidos por la administración (depósitos, reservas, declaraciones de primas, etc.). Muchas compañías optaron por la liquidación de sus sucursales en España y también se disolvieron algunas españolas. Además este ramo sufrirá muchas oscilaciones afectado por la contracción del comercio mundial primero en la postguerra de la I Guerra Mundial y más tarde por la depresión de los años treinta, y por el incremento de las primas durante el conflicto de la II Guerra Mundial. A pesar de ello, entre 1921 y 1940 encontramos operando en este sector compañías inglesas, francesas, alemanas, suizas, cubanas, búlgaras, danesas, italianas, noruegas y portuguesas.

<sup>410</sup> Su consejo de administración en 1939 está formado por el presidente Tomás Dolz de Espejo, conde de la Florida, el vicepresidente Rafael Sancho Contreras, conde de Montalvo de Aragón, y los consejeros Angel López Sevilla, Carlos Dolz de Espejo, Gonzales de la Riva y Antonio Martínez Fresneda. El secretario es Francisco Martínez Fresneda y el director-gerente Antonio Martínez Fresneda. *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas* (1940), p. 596.

Cuadro 7.11 Ramo de transportes Porcentaje de las primas recaudadas por las compañías de seguro según la nacionalidad							
Año	U.K.	España	Francia	Alemania	Suiza	Cuba	Bulgaria
1921	9,16	52,91	5,19	14,69	1,12	3,86	1,25
1922	11,97	45,05	5,67	17,02	3,13	2,73	2,13
1923	11,12	44,61	4,78	12,58	4,34	2,87	2,52
1924	11,85	47,26	3,95	11,56	3,65	2,54	2,05
1925	11,81	50,19	3,36	12,57	3,43	1,01	0,84
1926	12,40	44,75	3,30	14,09	3,44	0,03	1,79
1927	9,78	51,53	2,35	13,70	3,30	0	1,59
1928	6,65	58,50	2,40	9,96	3,86	0	1,74
1929	9,32	63,34	1,55	8,23	3,26	0	0,79
1930	9,25	64,11	1,73	8,06	2,88	0	0,12
1931	9,22	65,54	1,64	8,46	2,67	0	0
1932	9,13	66,61	1,44	6,99	2,21	0	0
1933	9,24	64,58	1,31	6,92	2,68	0	0
1934	8,87	66,43	1,14	6,73	2,22	0	0
1935	10,00	65,70	0,96	6,72	2,78	0	0
1936	-	-	-	-	-	-	-
1937	0,78	58,96	0,04	22,02	0	0	0
1938	2,03	72,73	0,00	10,15	0	0	0
1939	2,58	67,85	0,00	10,35	0	0	0
1940	1,06	72,53	0,00	7,77	2,18	0	0

Fuente: Idem cuadro 7.1

Cuadro 7.11 (continuación)				
Ramo de transportes				
Porcentaje de las primas recaudadas por las compañías de seguro según la nacionalidad				
Año	Dinamarca	Italia	Noruega / Suecia	Portugal
1921	2,89	8,60	0	0,27
1922	2,19	9,81	0	0,24
1923	2,34	12,75	2,05	0
1924	2,00	13,18	1,91	0
1925	1,84	12,82	2,07	0
1926	1,94	15,78	2,43	0
1927	2,06	13,64	2,00	0
1928	2,96	12,05	1,97	0
1929	2,44	8,86	2,15	0
1930	2,51	8,90	2,40	0
1931	2,21	7,69	2,53	0
1932	2,12	8,49	2,96	0
1933	1,86	10,56	2,80	0
1934	1,52	10,02	3,04	0
1935	1,69	9,22	2,89	0
1936	-	-	-	-
1937	0	11,63	6,53	0
1938	0	10,81	4,24	0
1939	0,20	14,10	4,90	0
1940	0,08	14,98	1,36	0

Fuente: Idem cuadro 7.1

La cuota de mercado estaba muy fragmentada entre todas ellas, aunque sobresalen las alemanas, inglesas e italianas que con diferente evolución se acercaban al 10 por 100 de la cuota de mercado. A pesar de las numerosas compañías extranjeras en los primeros lugares del ranking figuran compañías españolas, aunque en realidad algunas de ellas son filiales de entidades extranjeras. Es el caso de la citada *Plus Ultra*, antes *Centro catalán de Aseguradores* que figura como española aunque su capital es alemán y que en 1930 y 1940 controló el 6 y el 8 por 100 de la cuota de mercado (Cuadro 7.12)<sup>411</sup>.

<sup>411</sup> Según el proceso de expropiación de bienes alemanes en España, tras el acuerdo de España con los países aliados, la compañía *Plus Ultra* tenía un 98,26 por ciento de su capital alemán. En este proceso también figuran como alemanas las siguientes empresas de seguros que operaban en España: *Agrippina*, *Dutscher Lloyd*, *Manneimer*, *Nacional de Settin*, *Norddeutsche*, *Vicoria de Berlín* y *Württembergische & Badische* con un capital 100 por 100 alemán. Todo el proceso puede verse en el capítulo 8 de este libro elaborado por *Frax* y *Matilla*.

Cuadro 7.12. Ranking de las primeras cinco compañías que operan en el ramo de transportes						
	1921	%	1930	%	1940	%
1	Centro de Navieros Aseguradores (E)	14	La Unión y El Fénix Español (E)	13	Banco Vitalicio de España (E)	17
2	Bilbao (E)	8	Banco Vitalicio de España (E)	10	La Unión y El Fénix Español (E)	11
3	Assicurazioni Generali (I)	6	Centro de Navieros Aseguradores (E)	9	Assicurazioni Generali (I)	10
4	Banco Vitalicio de España (E)	5	Plus Ultra (E)	6	Plus Ultra (E)	8
5	Phoenix Assurance Company (GB)	5	Assicurazioni Generali (I)	6	Bilbao (E)	7
Total		38		44		53

Fuente: Pons Pons (2002), pp. 142-143.

E= Británica; GB= Británica; I=Italiana

Las compañías italianas durante la década de los años veinte obtendrán en torno a un 10 por ciento del mercado al cambiar de nacionalidad las compañías austriacas de Trieste tras la I Guerra Mundial. Una de ellas, *Assicurazioni Generali*, instalada en España desde 1834, se encontrará en el ranking de las cinco primeras compañías en 1921, 1930 y 1940<sup>412</sup>.

## CONCLUSIONES

Desde la década de 1880 la presencia de compañías de seguro extranjeras en España, en pleno proceso de expansión del mercado internacional de seguros, creció permitiendo desarrollar ramos prácticamente desconocidos como el seguro de vida científico o el de accidentes individuales. La novedad de los productos introducidos en el atrasado mercado español consolidó su posición dominante en las décadas siguientes. Los datos recopilados para las primeras décadas del siglo XX reflejan el control de las compañías extranjeras en estos ramos. En el resto de ramos importantes donde el mercado era más maduro (incendios, transportes) su presencia fue decisiva. Para conservar esta posición las multinacionales influyeron en la forma de organización del mercado creando cárteles en los ramos competitivos como el de incendio o transportes.

Las compañías inglesas son las más numerosas en todo el sector, destacando en el ramo de vida, incendios y transportes. Las compañías francesas son el segundo grupo más numeroso, siendo las compañías extranjeras de mayor

<sup>412</sup> Maestro (1991), p. 182.

presencia en los ramos de incendios, accidentes de trabajo e individuales. No podemos olvidar, sin embargo, el papel de las mutualidades estadounidenses, que aunque reducidas en número, controlaron el único ramo en el participaron, el de vida, hasta su retirada durante y tras la Gran Guerra. Es también destacable el caso de las compañías alemanas cuya presencia es significativa en los años veinte en el ramo de transportes y que tras un periodo de decadencia resurgirán gracias a la influencia política de su país durante la guerra civil española.

Las multinacionales instaladas en nuestro país en la primera globalización permanecieron o se retiraron del mercado español en función a las diferentes estrategias empresariales adoptadas frente a los cambios de los mercados tras la I Guerra Mundial. El sector más afectado fue el ramo del seguro de vida en la que las reservas matemáticas y los requisitos para operar fueron más complejos y estrictos por parte de los sucesivos gobiernos españoles. Algunas multinacionales especializadas en el seguro de vida reaccionaron con la retirada y liquidación de sus operaciones cuando se incrementaron las políticas intervencionistas. Este fue el caso de las multinacionales de vida norteamericanas que operaban en España y que ante el aumento de las exigencias de reservas en deuda y valores nacionales abandonaron el mercado y traspasaron su cartera. La escala del negocio no compensaba el mantenimiento de reservas y contabilidades separadas. Esta retirada favoreció a las compañías españolas, en pleno proceso de diversificación que empezaron a operar en los ramos que iban abandonando las multinacionales.

Sin embargo, las multinacionales europeas de presencia decimonónica en nuestro país que operaban en otros ramos de menor exigencia permanecieron en España intentando compensar los problemas de la reducida escala con otras estrategias como la diversificación. Permanecieron en el mercado español aquellas con una trayectoria más antigua que introdujeron técnicas nuevas y productos en un mercado atrasado y que consolidaron su cartera en ocasiones con prácticas colusivas.

El gobierno español propició la progresiva nacionalización del capital en el sector con la compra de carteras de compañías extranjeras y el incremento de requisitos que debían cumplir las compañías aseguradoras extranjeras. El nacionalismo económico impulsado por el gobierno contó con el apoyo de una parte de las compañías españolas lideradas por las madrileñas *La Unión* y *El Fénix Español* y *La Equitativa (Fundación Rosillo)*, principales beneficiadas de la retirada de competidoras extranjeras.



<p style="text-align: center;"><b>Apéndice 1</b>  <b>Diversificación de las sociedades de seguros extranjeras</b>  <b>que operan en España en los seis principales ramos</b>  <b>(1912-1940) (años en los que opera). Fuente: Ponos Pons (2002)</b></p>						
Sociedades	Domicilio social	Vida	Incendios	Accidentes de trabajo	Accidentes ind. y R.Civil	Transportes
<b>ALEMANAS</b>						
Albingia, La (Albingia Versicherung Aktiengesellschaft)	Sta C.de Tenerife Barcelona Madrid 413		1912-19; 1921-40			1921-40
Assecuranz Union	Madrid					1921-31
Badense, La	Barcelona					1921-34; 1937-40
Dusseldorf, La	Barcelona		1922-28			1921-28
Francfort, La	Madrid					1921-29
Hansa de Hamburgo	Madrid					1923-28
Lloyd Alemán	Madrid					1921-40
Mannheim	Zaragoza Santander Barcelona 414		1937-40			
Nacional de Stettin	Barcelona		1929-35; 1939-40			1921-28; 1930-35 1939-40
Nord Deutsche Versicherungs Gesellschaft	Sta. C. Tenerife Bilbao		1912-40			1921-40
Nordstern Vaterlaendische	Madrid		1931 y 1933-40		1937-40	1935-40
Vaterlaendische y Rhenania	Madrid		1929-30			1929-34
Victoria zu Berlin, Allg Vers. Ges. (La Victoria de Berlín)	Madrid	1914 - 1940	1940		1914-19	

**Apéndice 1**  
**Diversificación de las sociedades de seguros extranjeras**  
**que operan en España en los seis principales ramos**  
**(1912-1940) (años en los que opera). Fuente: Pons Pons (2002)**

Sociedades	Domicilio social	Vida	Incendios	Accidentes de trabajo	Accidentes ind. y R.Civil	Transportes
<b>AUSTRÍACA</b>						
Fénix Austriaco, El (Phoenix in Wien)	Málaga	1926 y 1931-38				
<b>BRASILEÑA</b>						
Equitativa dos Estados Unidos do Brazil, A	Madrid	1912-25; 1927-36 1939-40				
Sud América, La	Madrid	1918 y 1922-27 1929-40				
<b>BÚLGARA</b>						
Bulgaria	Madrid					1921-30
<b>CUBANAS</b>						
Compañía Cubana de Accidentes	Madrid		1923-26		1921-26	1921-26
Unión Hispano-Americana	Madrid					1921-35
<b>DANESAS</b>						
Báltica (Assurance Compagniet Baltica)	Barcelona		1922-40			1922-35; 1939-40
Nordisk Brandforsikring	Barcelona		1925-33			
Rossia	Madrid		1926-30; 1933-40		1928-31; 1933-39	1926-30
Skandinavia	Madrid					1921-34; 1939-40

**Apéndice 1**  
**Diversificación de las sociedades de seguros extranjeras**  
**que operan en España en los seis principales ramos**  
**(1912-1940) (años en los que opera). Fuente: Pons Pons (2002)**

Sociedades	Domicilio social	Vida	Incendios	Accidentes de trabajo	Accidentes ind. y R.Civil	Transportes
<b>FRANCESAS</b>						
Abeille, L'	Barcelona Madrid (incendios)	1912-40	1912-40	1912-40	1912-40	
Aguila, El (L'Aigle)	Madrid		1912-40			
Compagnie d'Assurances Générales	Madrid	1932-40	1912-40	1913-40	1913-40	
Comptoir Maritime	San Sebastián					1925-28; 1930
Confiance, La	Madrid		1912-14; 1916-34			
Du Phénix	Madrid		1912-40			
Foncière, La	Madrid		1934-35; 1939-40	1912-40	1912-40	1921-40
France, La	Madrid		1934-39			
Mutuelle Generale Francaise	San Sebastián	1934-40				
Nationale	Barcelona Madrid desde 1919	1912-40	1912-40			
Nord, Le	Madrid		1912-26; 1932-35			
Norte, El	Madrid				1926-40	
Paternelle (Vie), La	Madrid	1932-40				
Paternelle, La	Madrid		1912-40	1935; 1938-1940	1937-40	
Patrimoine, Le	Madrid			1914-19; 1921-40	1914-19; 1921-40	
Phénix, Le	Madrid	1912-40				
Preservatrice	Barcelona Madrid transportes			1912-40	1912-40	
Providence, La	Madrid		1928-40	1928-40	1928-40	
Soleil, Le	Madrid		1912-38; 1940	1914-40	1920-35; 1937-40	
Union, L'	Madrid Barcelona (incendios)	1919-25; 1930-40	1912-40	1922-33; 1935-40	1922-40	
Unité, L'	San Sebastián					1921-25

**Apéndice 1**  
**Diversificación de las sociedades de seguros extranjeras**  
**que operan en España en los seis principales ramos**  
**(1912-1940) (años en los que opera). Fuente: Pons Pons (2002)**

Sociedades	Domicilio social	Vida	Incendios	Accidentes de trabajo	Accidentes ind. y R.Civil	Transportes
<b>FRANCESAS</b>						
Urbaine, L'	Madrid	1931-38	1912-40			
Urbana y El Sena, La	Madrid			1924-40	1912-40	
Urbana-Vida, La	Madrid	1939-40				
The Themis	Barcelona		1912-21			
<b>ESTADOUNIDENSES</b>						
Equitable Life Assurance Society of The United States, The	Madrid	1912-35; 1939-40				
Germania Life Insurance Company of New-York, The	Madrid	1912-18; 1926-30				
Guardian Life Insurance Cy of America, The/La Guardian (1929-1931)/Guardian Assurance, C.L. (1932)/La Guardián 1938	Madrid	1919-35; 1938-40				
New-York Life Insurance Company, The	Madrid	1912-21; 1926-30				
<b>PORTUGUESAS</b>						
Adamastor	Barcelona					1921-22
Comercio e Industria	Barcelona		1920-26			
<b>SUECAS</b>						
Forskringsaktiebolaget Hansa de Stokolm (*)	Barcelona				1929-33	1923-40

**Apéndice 1**  
**Diversificación de las sociedades de seguros extranjeras**  
**que operan en España en los seis principales ramos**  
**(1912-1940) (años en los que opera). Fuente: Pons Pons (2002)**

Sociedades	Domicilio social	Vida	Incendios	Accidentes de trabajo	Accidentes ind. y R.Civil	Transportes
<b>ITALIANAS</b>						
Alleanza de Genova, La	Madrid	1912-13; 1926-30				
Assicuratrice italiana, L'	Barcelona			1912-40	1912-40	
Assicurazioni Generali de Trieste/Assicurazioni Generali	Madrid Barcelona desde 1919	1912-40				1921-40
Società Anonima Italiana di Assicurazioni contro gli Infortuni, La Anónima de Accidentes	Barcelona			1912-26; 1929-40		
Levant Insurance & Reinsurance Cº	Barcelona					1925-26
Riunione Adriatica di Sicurtà/Compañía Adriática de Seguros	Barcelona Madrid desde 1919	1912-40				
Sicurtà, La	Madrid					1921-23
Alleanza de Genova, La	Madrid	1912-13; 1926-30				
<b>SUIZAS</b>						
Baloise, La	Barcelona S. Sebastián		1915-34			1922-30
Fédérale, La/La Federale, Compañía anónima de Seguros	Barcelona Madrid <sup>415</sup>		1926; 1928; 1931-35; 1938-40			1921-40
Compañía de Seguros Nacional Suiza	Madrid Barcelona		1939-40			1921-40

**Apéndice 1**  
**Diversificación de las sociedades de seguros extranjeras**  
**que operan en España en los seis principales ramos**  
**(1912-1940) (años en los que opera). Fuente: Pons Pons (2002)**

Sociedades	Domicilio social	Vida	Incendios	Accidentes de trabajo	Accidentes ind. y R.Civil	Transportes
<b>SUIZAS</b>						
Sociedad Suiza de Seguros contra los accidentes de Winterthur	Madrid Barcelona			1912-40	1912-40	
Suiza, La	Madrid Barcelona		1929-40			1923-40
Vita	Madrid	1931-40				
Zurich	Barcelona			1912-40	1912-1940	
<b>BRITÁNICAS</b>						
Alliance Assurance Cy. Ld., The	Madrid		1924-26; 1928-40			
British and Foreing Marine Insurance Cy. Ld.	Barcelona					1921-40
Caledonian Insurance Company	Sevilla		1938-40			
Commercial Union Assurance Cº, Ld., The	Barcelona		1912-40			
Consolidated Assurance Company Limited, The	Málaga	1912-25; 1929-30				
Excess Insurance Company, The	Madrid		1913-20			
General Accident Fire & Life/The General Accident Fire Corporation Ld., The	Madrid		1912-18			
Gresham, The	Madrid	1912-40				

**Apéndice 1**  
**Diversificación de las sociedades de seguros extranjeras**  
**que operan en España en los seis principales ramos**  
**(1912-1940) (años en los que opera). Fuente: Pons Pons (2002)**

Sociedades	Domicilio social	Vida	Incendios	Accidentes de trabajo	Accidentes ind. y R.Civil	Transportes
<b>BRITÁNICAS</b>						
Guardian Assurance Company Limited	Barcelona		1912-39	1919-37	1920-37	
Legal General Assurance, The	Bilbao		1934-35; 1937 y 1940			
Legal Insurance Cy. Ltd., The	Barcelona		1925-40			
Liverpool & London & Globe Insurance Ltd., The	Santander/ Bilbao/Barcelona		1912-21; 1923-40		1934-35	1930-40
London & Lancashire Fire Insurance Company Limited	Barcelona		1912-40		1916-39	1922-35; 1934-40
London Assurance Corporation	Las Palmas		1912-40			
Merchants and manufactures Insurance, C. Ltd.	Barcelona		1934-35		1934-35	1934-1935
Motor Union Insurance cº Ltd., The	Madrid				1918-19	
North British and Mercantile Insurance Cº.	Málaga/Barcelona		1912-24; 1926; 1928-40			
Northern Assurance Company Limited, The	Barcelona		1912-40	1923-1940	1923-37; 1939-40	
Norwich Union Fire Insurance Cº Ltd.	Málaga		1912-22; 1922-40		1926-32; 1934-40	1921-22; 1925-37 1935-40
Norwich Union Life Insurance Society, The	Barcelona/ Madrid	1912 -25; desde 1927 1929	-40			

**Apéndice 1**  
**Diversificación de las sociedades de seguros extranjeras**  
**que operan en España en los seis principales ramos**  
**(1912-1940) (años en los que opera). Fuente: Pons Pons (2002)**

Sociedades	Domicilio social	Vida	Incendios	Accidentes de trabajo	Accidentes ind. y R.Civil	Transportes
<b>BRITÁNICAS</b>						
Palatine Insurance Company Limited, The	Barcelona		1912-40			
Pearl Assurance C <sup>o</sup> Ltd	Barcelona		1927-40			
Phoenix Assurance Company Limited/ Phoenix Assurance Company Limited of London	Málaga/Barcelona		1912-40			1921-40
Reliance Marine Insurance Company Limited	Barcelona/Bilbao		1920-35 y 1939			1922 y 1924-40
Royal Exchange Assurance, The	Cádiz/Madrid		1912-40			
Royal Insurance Company Limited	Barcelona		1912-40		1933-35	
Standard Life Assurance Company, The	Barcelona	1912-30				
Sun Insurance Office	Bilbao		1912-22; 1924-40	1927-37 y 1940	1926-40	
Union Assurance Society Limited, The	Barcelona		1912-40			
Union Marine Insurance Cy. Ld., The	Barcelona					1922-40
World Marine General Insurance Cy. Ld., The	Barcelona		1921-40			1921-40



## CAPÍTULO 8

# LOS SEGUROS NEGOCIOS DEL FRANQUISMO. EL PROCESO DE BLOQUEO, EXPROPIACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS CON CAPITAL ALEMÁN

Esperanza Frax Rosales  
M<sup>ª</sup> Jesús Matilla Quiza  
Universidad Autónoma de Madrid

### 1. INTRODUCCIÓN

Cuando en 1943 la evolución del conflicto bélico pareció orientarse claramente en favor de los Aliados surgió una nueva preocupación entre los responsables de la Foreign Economic Administration (FEA) y el Departamento del Tesoro americanos, sobre el posible destino que dirigentes nazis podían estar dando a toda clase de activos para, en un futuro, tratar de reconstruir el poderío militar de Alemania en el caso de que ésta perdiese la guerra<sup>416</sup>. El resultado concreto fue el programa *safehaven* (refugio seguro) que quedó incluido en la Resolución VI de la conferencia de Bretton Woods de 1944.

Los objetivos perseguidos por el programa era, en primer lugar, terminar con las ayudas que, de forma más o menos encubierta, estuvieran prestando los países neutrales al esfuerzo militar nazi. En segundo lugar inmovilizar en aquellos todos los activos e inversiones alemanas que hubieran recibido (existencias de materias primas, productos terminados, depósitos bancarios, pólizas de seguros, valores mobiliarios, objetos de arte y, naturalmente, metales preciosos). En tercer lugar impedir a toda costa la fuga de bienes y capitales nazis hacia posibles refugios en otros países, y, en cuarto lugar, el programa *safehaven* trataría de restituir los bienes robados a sus legítimos dueños y reconstruir las naciones arrasadas por la guerra. Los gestores del programa eran conscientes de que los Aliados tendrían que ejercer fuertes presiones para obligar a éstos países a colaborar, como en realidad ocurrió.

Las investigaciones en el marco del *safehaven* comenzaron a ponerse en práctica a comienzos de 1945 en siete naciones: Suiza, Suecia, Portugal, Turquía, Irlanda, Argentina y España. Por supuesto las autoridades españolas se resistieron a la aplicación del programa hasta, prácticamente, el rendimiento de

---

<sup>416</sup> En éste punto puede seguirse a Martín Aceña (2001), pp.225 y sigs. y García Pérez (1994), pp.556 y sigs.

Alemania. El 1 de Mayo de 1945 las embajadas norteamericana y británica remitieron nuevas notas (las anteriores habían sido sistemáticamente desoídas por las autoridades españolas) en un tono claramente conminatorio. Era imposible para el gobierno franquista seguir resistiendo y cuatro días después, el 5 de Mayo, un Decreto-Ley asumía las peticiones aliadas y el Estado Español al fin se solidarizaba con los principios contenidos en todas las declaraciones aprobadas desde 1943. Pero, pese a que se aceptaron las resoluciones aliadas bloqueando los activos alemanes, se dificultó todo lo que fue posible su traspaso a los aliados y su posterior liquidación, al igual que ocurrió en otros países neutrales.

Lo que sucedió durante estos años en el sector asegurador trata de reflejarse en las siguientes páginas. La investigación se realizó por encargo de la Comisión de Investigación de las Transacciones de Oro procedente del Tercer *Reich* durante la II Guerra Mundial (R. D. 1131/1997, de 11 de Julio).

## **2. EL CAPITAL ALEMÁN EN EL SECTOR ASEGURADOR ENTRE 1935 Y 1955**

En primer lugar se ha tratado de dar una dimensión al seguro de capital alemán dentro del sector asegurador español. Para llegar a esta primera aproximación cuantitativa, se han empleado las informaciones contenidas en el *Boletín Oficial de Seguros y Ahorro* (1935-1953) y en las *Memorias* de la Dirección General de Seguros y Ahorro (1912-1951; 1952-1953; 1954 y 1955), con las que se han elaborado una serie de cuadros.

El Cuadro 8.1 refleja la serie de primas por seguro directo total y la serie de primas obtenidas por las compañías con capital alemán. Para elaborar esta última información (que no viene desglosada en las series) se han considerado tanto las sucursales o delegaciones de compañías alemanas como las sociedades españolas con participación alemana en su capital. Normalmente, la presencia alemana es muy fuerte (Plus Ultra, 98%; La Constancia, 86%) aunque se logra convertir en minoritaria a través de una serie de manipulaciones en el capital y las acciones, como se verá más adelante. No obstante, en toda la serie se han contabilizado las primas completas de todas estas compañías, dado que la presencia de capital alemán, en la proporción que fuera, las incluye en el proceso de bloqueo, incautación y expropiación, lo que afectará su desarrollo.

Durante los primeros años de la guerra civil española no hay información sobre las compañías. A partir de 1938 la serie es continua aunque, puede suponerse, no incluye la información correspondiente a la zona republicana. Las compañías de seguros, como puede comprobarse en algunos casos, han abandonado las ciudades más conflictivas (naturalmente, Madrid) trasladándose a otras más tranquilas (como la Mannheim, que se traslada a Zaragoza), volviendo a sus domicilios originales en cuanto la guerra termina. Puede observarse en el Cuadro 8.1 cómo a partir de 1938 el crecimiento de la cantidad de primas totales y de las primas obtenidas por las compañías alemanas es continuo, con algunas oscilaciones que pueden responder a la especial coyuntura analizada.

**Cuadro 8.1**  
**Primas de seguros (en miles de pesetas)**

<b>Años</b>	<b>Totales</b>	<b>Alemanas</b>	<b>%</b>	<b>Extranjeras</b>	<b>% (*)</b>
<b>1935</b>	398732,4	17249,6	4,3		
<b>1936</b>					
<b>1937</b>					
<b>1938</b>	246014,0	10736,2	4,4		
<b>1939</b>	320793,0	21680,0	6,8		
<b>1940</b>	563296,6	55374,3	9,8	153227,2	36,3
<b>1941</b>	799530,4	67303,7	8,4	180107,5	37,4
<b>1942</b>	997879,6	71819,8	7,2		
<b>1943</b>	1225006,2	73110,0	6,0	218806,7	33,4
<b>1944</b>	1181018,7	59499,6	5,0		
<b>1945</b>	1169177,1	52937,8	4,5		
<b>1946</b>	1388813,9	60418,2	4,4		
<b>1947</b>	1711530,2	78947,2	4,6		
<b>1948</b>	1934114,3	88412,1	4,6		
<b>1949</b>	2092763,5	89878,4	4,3		
<b>1950</b>	2285589,8	98685,6	4,3		
<b>1951</b>	2615537,1	105856,6	4,0		
<b>1952</b>	2950326,8	120471,5	4,1		

**Nota:** Esta columna refleja el peso de las compañías alemanas sobre el total de compañías extranjeras.

**Fuente:** Elaboración sobre datos del Boletín Oficial de Seguros y Ahorros.

En 1935 y 1938 el peso de las compañías con participación de capital alemán dentro del seguro español es del 4,3% y 4,4%. La presencia alemana crece de forma importante en 1939 y 1940 (6,8% y 9,8%), para iniciar un suave descenso, llegando en 1945 nuevamente a los niveles previos en los que permanece hasta 1952. Es interesante destacar que pese a la ley 47 del Consejo de Control Aliado, que impide a las compañías alemanas de seguros actuar fuera de sus fronteras, la situación se mantiene, extremo sobre el que se apuntará alguna explicación en las páginas siguientes.

Se ha determinado el peso de las compañías de capital alemán en el conjunto del capital extranjero en 1940, 1941 y 1943, únicos años en los que el *Boletín Oficial de Seguros y Ahorro* proporciona esta última información. En estas fechas, la participación alemana era poco más de un tercio (36,3%; 37,4% y 33,4%), proporción importante aunque para establecer alguna conclusión sería necesario disponer de más datos (Cuadro 8.1).

En el Cuadro 8.2 queda reflejado el diferente comportamiento entre filiales y sucursales de empresas alemanas. Las filiales, es decir, empresas españolas con distintas participaciones de capital alemán (Plus Ultra, Multimar, La Constancia) soportan los problemas derivados de la intervención y expropiación mucho mejor que las sucursales.

**Cuadro 8.2**  
**Evolución de Plus Ultra y La Constancia (miles de pesetas)**

<b>Años</b>	<b>Total alemanas</b>	<b>Plus Ultra</b>	<b>%</b>	<b>La Constancia</b>	<b>%</b>	<b>Total %</b>
<b>1935</b>	17249,6	10002,0	58,0	239,0	1,4	59,4
<b>1936</b>						
<b>1937</b>						
<b>1938</b>	10736,2	419,8	38,7	22,9	0,2	38,9
<b>1939</b>	21680,0	8813,7	40,7	2208,8	10,2	50,9
<b>1940</b>	55374,3	23395,7	42,3	11166,2	20,2	62,5
<b>1941</b>	67303,7	27495,7	40,9	14309,2	21,3	62,2
<b>1942</b>	71819,8	29119,6	40,5	12766,2	17,8	58,3
<b>1943</b>	73110,0	30038,1	41,1	11573,4	15,8	56,9
<b>1944</b>	59499,6	29785,7	50,1	9433,9	15,9	66,0
<b>1945</b>	52937,8	29933,6	56,5	7752,5	14,6	71,1
<b>1946</b>	60418,2	36854,7	61,0	10405,6	17,2	78,2
<b>1947</b>	78947,2	50453,5	63,9	12399,6	15,7	79,6
<b>1948</b>	88412,1	58030,4	65,6	13417,0	15,2	80,8
<b>1949</b>	89878,4	61027,0	67,9	12396,2	13,8	81,7
<b>1950</b>	98685,6	70698,4	71,6	13345,9	13,5	85,1
<b>1951</b>	105856,6	76955,5	72,7	15117,8	14,3	87,0
<b>1952</b>	120471,5	86557,0	71,8	19501,4	16,2	88,0

**Fuente:** Elaboracion sobre datos del boletin oficial de Seguros y Ahorros

La prueba es que Plus Ultra incrementa continuamente su presencia dentro del total de primas de capital alemán, hasta llegar a representar alrededor del 72%. Si buena era la situación de esta compañía antes de 1936, no cabe duda de que en estos años se va a convertir en una de las diez grandes empresas del sector asegurador español. Este crecimiento es, probablemente, lo que explica el mantenimiento del capital alemán en el sector en los valores anteriores (Cuadro 8.1). La Constancia, aunque de forma más irregular, se mantiene, y el resultado es que entre ambas compañías representan la parte del león de las aseguradoras alemanas:

**Cuadro 8.3**  
**Plus Ultra + La Constancia en el total de aseguradoras alemanas**

<b>Años</b>	<b>%</b>
1940	62,5
1945	71,1
1950	85,1
1951	86,7
1952	88,0

**Fuente:** Cuadro nº 2

Los ramos del seguro en los que trabajaban las compañías alemanas son semejantes a aquellos en los que lo hacía el conjunto de sociedades extranjeras (Cuadro 8.4), estando ausentes, también en ambos casos, de los seguros de ganado y pedrisco, de tontinas y de chatelusianas. En el ramo de enfermedades y

entierros no entra ninguna compañía extranjera hasta 1943, cuando lo hace Multimar, considerada española. A lo largo del periodo estudiado sí varía, sin embargo, la distribución por ramos: en 1938 y hasta 1945 la principal ocupación es el seguro de transportes (que llega al 64% en 1941), seguido por el de vida e incendios, es decir, ramos tradicionales del seguro. Pero se puede observar cómo ya desde 1938 la participación en accidentes de trabajo crece continuamente hasta ocupar el primer puesto en primas hacia 1948-49 y cómo crece también el ramo de responsabilidad civil. Es decir, tiene lugar una diversificación por sectores. Hay que destacar que la responsable de esta evolución es Plus Ultra, al operar en varios ramos y ganar cada vez más peso en el conjunto. Es, por ejemplo, la única compañía aseguradora que asuma riesgos de "maquinaria y motín".

En cualquier caso, la actividad de las compañías alemanas, medida por el total de las primas recibidas, experimenta un continuo crecimiento desde 1935, que sólo se interrumpe en 1944 y 1945, alcanzando en 1952 los 120 millones de pesetas.

**Cuadro 8.4**

Años	Accidentes individuales		Accidentes de trabajo		Cristales		Enfermedades		Incendios	
		%		%		%		%		%
<b>1935</b>	1901,7	11,0	1091,7	6,3	34,2	0,2			2406,4	14,0
<b>1936</b>										
<b>1937</b>										
<b>1938</b>	551,0	5,1	667,8	6,2	9,1	0,1			1345,3	12,5
<b>1939</b>	2648,9	12,2	1706,6	7,9	37,1	0,2			2138,5	9,9
<b>1940</b>	2144,4	3,9	3345,3	6	91,5	0,2			3467,0	6,3
<b>1941</b>	1315,1	2,0	4794	7,1	139,2	0,2			5493,1	8,2
<b>1942</b>	1571,5	2,2	5308,1	7,4	194,0	0,3			6558,9	9,1
<b>1943</b>	1805,8	2,5	5662,5	7,7	246,4	0,3	79,1	0,1	7683,4	10,5
<b>1944</b>	2179,5	3,7	6376,2	10,7	296,1	0,5	166,8	0,3	7909,3	13,3
<b>1945</b>	2305,8	4,4	7040,3	13,3	341,5	0,6	21,1	0,0	7955,0	14,1
<b>1946</b>	3068,2	5,1	9510,6	15,7	367,9	0,6	43,9	0,1	8796,8	14,6
<b>1947</b>	2961,2	3,8	14230,9	18	537,5	0,7	34,3	0,0	9858,4	12,5
<b>1948</b>	3601,2	4,1	20052,8	22,7	634,4	0,7	42,6	0,0	11284,9	12,8
<b>1949</b>	3461,5	3,9	21833,1	24,3	644,2	0,7	47,7	0,1	10747,8	12,0
<b>1950</b>	3861,1	3,9	26253,7	26,6	721,8	0,7	56,1	0,1	12731,6	12,9
<b>1951</b>	4407,5	4,2	26265,5	24,8	971,2	0,9	61,3	0,1	15241,7	14,4
<b>1952</b>	4676,5	3,9	31919,8	26,5	1058,0	0,9	64,0	0,1	17114,1	14,2

Años	Otros		Responsabilidad civil		Robo		Transportes		Vida		TOTAL
	%		%		%		%		%		
1935	435,7	2,5			1530,3	8,9	3130,3	18,1	6719,3	39,0	17249,6
1936											
1937											
1938	348,5	3,2			172,9	1,6	3889,0	36,2	3752,1	34,9	10184,7
1939	474,0	2,2			332,7	1,5	9616,0	44,4	4726,2	21,8	21680,0
1940	739,5	1,3			501,4	0,9	34090,6	61,6	10994,6	19,9	55374,3
1941	1182,6	1,8	1801,5	2,7	726,0	1,1	43021,6	63,9	8830,3	13,1	67303,4
1942	1570,0	2,2	1657,3	2,3	888,7	1,2	43206,6	60,2	10864,7	15,1	71819,8
1943	1451,6	2,0	2480,6	3,4	1407,9	1,9	39062,2	53,4	13230,5	18,1	73110,0
1944	1754,6	2,9	3045,8	5,1	1664,2	2,8	21081,9	35,4	15025,0	25,3	59499,4
1945	2183,3	4,1	2991,1	5,7	1698,5	3,2	13607,6	25,7	15293,6	28,9	52937,8
1946	2525,5	4,2	3385,9	5,6	1904,9	3,2	15254,1	25,2	15560,4	25,8	60418,2
1947	3157,0	4,0	4528,0	5,7	2179,1	2,8	24827,5	31,4	16633,3	21,1	78947,2
1948	3393,2	3,8	6379,4	7,2	2419,5	2,7	22384,5	25,3	18219,6	20,6	88412,1
1949	4821,6	5,4	7778,3	8,7	2526,2	2,8	20471,3	22,8	17546,7	19,5	89878,4
1950	4640,9	4,7	8575,4	8,7	2727,6	2,8	19648,3	19,9	19469,1	19,7	98685,6
1951	4748,1	4,5	10524,0	9,9	2968,2	2,8	20534,5	19,4	20134,6	19,0	105856,6
1952	4795,6	4,0	13747,1	11,4	3164,3	2,6	23128,5	19,2	20803,5	17,1	120471,4

### 3. EL DESARROLLO DEL PROCESO DE BLOQUEO, INCAUTACIÓN Y EXPROPIACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS

En este punto se describe y analiza la normativa por la que se rige el proceso, así como las negociaciones y debates que se establecieron en el mismo, entre 1945 y 1952, con especial atención a lo que se refiere a las compañías de seguros<sup>417</sup>.

Ya desde la primera norma que se dictó en España sobre inmovilización de activos de los países del eje u ocupados por el eje (*Decreto-Ley de 5 de mayo de 1945*, convertida luego en la *Ley de 17 de julio de 1945*), dictada para dar cumplimiento a los acuerdos de *Bretton Woods*, *New Hampshire* y las declaraciones de las Naciones Unidas de 1943 y 1944, se alude específicamente a las empresas de seguros y los contratos por ellas realizadas. Los aliados enumeraban así los bienes sujetos a bloqueo: propiedades inmuebles, empresas (comerciales, industriales, financieras, científicas), valores, patentes, derechos, pólizas de seguros y contratos de reaseguros, cuentas y depósitos de bancos y opciones<sup>418</sup>.

<sup>417</sup> Para más detalles, Martín Aceña (1998), pp.176 - 274.

<sup>418</sup> V. los propios textos legales y Martín Aceña (1998), pp.218 y 238. La *Orden de 4 de junio de 1946* extendió el bloqueo a las sociedades que se hubieran constituido después del Decreto-Ley de 5 de mayo de 1945 y que cumplieran las condiciones establecidas en el mismo.

Dos *Órdenes de 5 de mayo de 1945*<sup>419</sup>, con idéntica fecha a la del Decreto de bloqueo de bienes, desarrollaron éste. Una de ellas estableció la inmovilización de empresas cuyo capital fuera en todo o en parte de las naciones del eje u ocupadas por el mismo, permitiéndoles, únicamente, continuar con operaciones de mera supervivencia, y obligaba a las empresas españolas a comunicar el nombre y la cuantía de la participación de sus accionistas de las naciones sometidas a bloqueo antes del 30 de junio de 1945 (art. 4)<sup>420</sup>. Por la otra Orden, se creó una Comisión Consultiva Interministerial sobre Bloqueo de Bienes Extranjeros, para gestionar los asuntos relativos a la ejecución del texto legal citado. Esta comisión estaba presidida por el Ministro de Asuntos Exteriores e integrada por varios directores generales, entre los que se encontraban el de Seguros, Joaquín Ruiz y los de Política Económica, Registros y Notariado, Contencioso del Estado, Aduanas, Banca y Bolsa, Contribuciones y Régimen Jurídico de Empresas e Instituto Español de Moneda Extranjera<sup>421</sup>.

Pocos días después, una nueva Orden (de 14 de mayo de 1945), estableció que las empresas sometidas a bloqueo podrían ser "a juicio del Gobierno, sometidas a un régimen de inspección o intervención" para garantizar que su funcionamiento estuviera en consonancia con los principios del decreto de 5 de mayo (art. 1). Estas empresas eran tanto las de las nacionalidades expresadas en el *Decreto-Ley de 5 de mayo* como las españolas "cuyo gobierno o administración esté influido de manera decisiva en forma estatutaria, o de hecho, por extranjeros sujetos a bloqueo" (art. 2). La Comisión Consultiva Interministerial comenzó a discutir sobre la necesidad de discriminar empresas susceptibles de inspección o de intervención en su reunión de 24 de mayo. Se pretendía que los Censores de Cuentas inspeccionaran las sociedades y que, de sus informes se dedujera cuáles se debían intervenir. El Director General de Seguros se opuso a esta tesis manifestando que en las sociedades de seguros los inspectores debían ser verdaderos técnicos<sup>422</sup>.

Los bienes susceptibles de intervención se clasificaban en bienes propiedad de particulares y bienes propiedad del Estado. La actuación sobre estos era competencia de los aliados y, a su vez, se dividían en bienes de directa titularidad estatal y paraestatales (ej., Sofindus). La intervención en los bienes de propiedad particular era competencia española, con representantes del Consejo de Control Aliado que eran, al tiempo, apoderados del gobierno alemán y representantes de

---

<sup>419</sup> Todas las órdenes citadas, a menos que se diga otra cosa, son del Ministerio de Asuntos Exteriores, que es el encargado de la ejecución de esta ley y de la normativa que la desarrolla.

<sup>420</sup> Una *Orden de 14 de mayo de 1945* establecía el proceso de solicitud y autorización de movilización de bienes bloqueados, tanto de personas físicas como jurídicas. Otra, de 22 de mayo, regulaba el proceso de desbloqueo.

<sup>421</sup> Acta nº 1 de la Comisión Consultiva Interministerial sobre Bloqueo de Bienes Extranjeros, de 14 de mayo de 1945. AMAE, leg. R 5656 / 13.

<sup>422</sup> Acta nº 3 de la Comisión Consultiva Interministerial sobre Bloqueo de Bienes Extranjeros, de 24 de mayo de 1945. AMAE, leg. R 5656 / 13.

las empresas expropiadas. Fueron bloqueados en 1945 y su proceso de liquidación comenzó a partir de la firma del Convenio de 1948<sup>423</sup>.

Desde la primera reunión de la Comisión Consultiva Interministerial, el Director General de Seguros demandó una disposición especial para el sector, haciéndose eco de la petición del Sindicato de Seguros. Su argumento fue que el bloqueo perjudicaba más a los "súbditos" (sic) españoles que a los extranjeros, pues aquellos eran los beneficiarios de la mayoría de las pólizas "y, claro está, en tanto subsista el bloqueo no pueden cobrarse los siniestros". Mientras que, Navasqüés, Director General de Política Económica, de acuerdo con lo expuesto, dijo que el problema sería tratado oportunamente, el Director General de Banca y Bolsa (Sáez de Ibarra) creía que no era necesaria una disposición adicional, siendo ésta sólo la primera de algunos enfrentamientos verbales entre los Directores Generales de Seguros y de Banca y Bolsa<sup>424</sup>. No obstante, pronto se publicó la *Orden de 24 de mayo de 1945* que establecía el régimen de intervención e inspección para las entidades aseguradoras sometidas a bloqueo. Estas podían continuar sus actividades con las siguientes limitaciones, según el grado de intervención a que estuviesen sometidas (art. 1): a) en las compañías de países del eje u ocupados, el Interventor, designado al efecto, debería autorizar todos los cobros y pagos, así como los cargos y abonos por reaseguros; b) en las compañías españolas con participación extranjera en su capital de los países del eje u ocupados, el Interventor debería autorizar, cuando fuera procedente, los cobros y pagos a los súbditos extranjeros y los cargos y abonos en cuenta por reaseguros. Estos Interventores tendrían derecho de asistencia con voz y voto a los Consejos de Administración y Juntas de Accionistas; c) en el resto de las compañías se produciría intervención únicamente sobre cobros y pagos en relación a personas (naturales y jurídicas) de los países del eje u ocupados. Se regulaban, asimismo, los tipos de operaciones que podían ser autorizados por el Interventor y aquéllas que requerían, además, conformidad de la Comisión Consultiva Interministerial (art. 2). Finalmente, se estableció para todas las compañías de seguros con relaciones de reaseguros con entidades de los países del Eje u ocupados la obligación de presentar a la Dirección General de Seguros, en un plazo de 30 días, el plan que se proponían aplicar para la

---

<sup>423</sup> Martín Aceña (1998), pp.218, y García Pérez (1994), pp.556 y sigs.

<sup>424</sup> Acta nº 1 de la Comisión Consultiva Interministerial sobre Bloqueo de Bienes Extranjeros, de 14 de mayo de 1945, AMAE, leg. R 5656/13. Ruiz y Sáez de Ibarra volvieron a enfrentarse en la reunión del 16 de mayo a propósito de la presentación por este último de las instrucciones que pensaba cursar a la Banca en relación con los pagos relativos al normal funcionamiento de las empresas. Ruiz reclamaba una mayor precisión: que a la palabra "siniestros", ya incluida, se añadiera rescates, vencimientos, etc., es decir, todos los movimientos de fondos que las sociedades necesitan realizar para su normal desenvolvimiento. Tras una "amplia discusión" entre ambos, se llegó al acuerdo de que cuando surgieran entorpecimientos o dudas en la realización de los pagos ambos directores generales se encargaran de "allanar las referidas dificultades y subsiguientemente ordenar a las entidades bancarias permitan la retirada de fondos que interesen las Sociedades de Seguros" (Acta nº 2). La referencia al Sindicato, en el acta nº 3, en la que Ruiz lee un proyecto que culminará en la orden comentada. Poco más tarde Aguilera, Inspector Jefe de la Dirección General de Seguros, confirmará que la póliza suscrita entre un español y una compañía alemana está sujeta a la legislación alemana. Acta de la CEBE de 2 de febrero de 1949. AMAE, leg. R 7730 / 2..



distribución en reaseguros de los excedentes de los riesgos asumidos, si bien el organismo citado podía imponer modificaciones en este plan, previo informe de la Sección Técnica de Reaseguros.

La *Orden de 28 de mayo de 1945* estableció las normas de inspección e intervención en empresas. La inspección, realizada por censores de cuentas (o cualquier otro funcionario público), tendría por objeto comprobar si la vida económica de las empresas se ajustaba a la normativa de bloqueo (art. 1). La intervención en el gobierno y administración de las empresas se acordaría por orden expresa del Ministerio de Asuntos Exteriores, que designaría a la persona que debía realizarla y con qué atribuciones (art. 2). Seis meses más tarde, una nueva Orden dispuso que cualquier modificación de los estatutos y escrituras fundacionales de compañías intervenidas así como la remoción o sustitución de los cargos directivos debía sujetarse a autorización administrativa a través del Ministerio de Asuntos Exteriores (*Orden del 1 de diciembre de 1945*).

El primer informe a la Comisión Consultiva Interministerial sobre la intervención en las sociedades de seguros se produjo en junio de 1945, y quedó reseñado en el Acta correspondiente con las siguientes y escuetas palabras: "hasta el momento no ha surgido nada de anormal"<sup>425</sup>. A la luz de las Actas que conocemos, puede afirmarse que en las reuniones de la Comisión tenían que leerse los informes sobre las sociedades inspeccionadas, para decidir si procedía su intervención. Pero en las Actas no se reproducen más que los informes sobre casos particularmente conflictivos, que originan debate (ej., La Constancia, v. infra). En los que no se da esta circunstancia no queda más huella que unos anexos, que se citan y que no se han localizado por el momento.

En enero de 1946, el Director General de Seguros, Joaquín Ruiz, dio cuenta a la Comisión Consultiva Interministerial de un oficio que le había dirigido el agregado comercial de la embajada de Italia "en el que se manifiesta que las autoridades aliadas han recomendado al Ministerio de Asuntos Exteriores el desbloqueo de las sociedades de seguro italianas". El Director General de Política Económica, Emilio Navasqués, contestó que no tenía noticias de ello<sup>426</sup>. De hecho, hubo que esperar a enero de 1948 para que se publicara la orden de desbloqueo de los bienes de los nacionales de todos los países excepto Alemania y Japón (*Orden de 31 de enero de 1948*). Dado que el último país citado es de nula significación en España en el proceso que estamos estudiando y que el grueso del mismo tiene lugar con posterioridad a 1948, nos referimos exclusivamente a compañías alemanas o con participación alemana. En la misma reunión citada, de enero de 1946, se trató el problema planteado por una compañía de seguros "del norte" sobre cómo realizar el abono de la indemnización por un siniestro a un súbdito polaco, cuya nacionalidad hacía que sus bienes en España (entre los que se

---

<sup>425</sup> Acta nº 7 de la Comisión Consultiva Interministerial sobre Bloqueo de Bienes Extranjeros, de 21 de junio de 1945. AMAE, leg. R 5656 / 13. El informe fue presentado por Díez de las Fuentes, por ausencia del Director General, Joaquín Ruiz.

<sup>426</sup> Acta nº 16, de 17 de enero de 1946, de la Comisión Consultiva Interministerial sobre Bloqueo de Bienes Extranjeros. AMAE, leg. R 5656 / 13.

incluían las pólizas de seguros) estuvieran bloqueados. La Comisión acordó que la compañía ingresara el importe en la cuenta que el polaco abriera al efecto, cuenta "que quedará bloqueada". Como se ha dicho más arriba, no se ha vaciado exhaustivamente el contenido de las Actas para este informe provisional, pero, con lo que se ha visto, se puede afirmar que no se plantearon apenas casos de este tipo. Esto puede tener dos explicaciones. Una, que hubiera pocas pólizas cuyos titulares fueran de una nacionalidad sujeta a bloqueo; otra, que los casos no se llevaran a la Comisión, puesto que se podían resolver como el que hemos citado. Esta última hipótesis está avalada por el hecho de que en la misma reunión citada se resolvió un caso colateral que, como el anterior, puede sentar precedente. Se trataba de la reclamación de Eduardo M. Bunge, de Bilbao, que pide autorización para disponer de 3.354,50 pesetas para el pago de su póliza de incendios contratada con Plus Ultra. "Como quiera que dicho señor se halla incluido en un *Joint Memorandum* de las Autoridades Aliadas, la Comisión acuerda desestimar la petición".

La *Orden de 8 de abril de 1946* prohibió la enajenación o pignoración sin previa autorización de bienes y valores de diversas compañías. Contenía una primera relación de sociedades de capital alemán, de todo tamaño y sector, sobre las que se ejercería una vigilancia especial. A partir de esta primera lista, el procedimiento que se debía seguir para bloquear o desbloquear una compañía era emitir una orden del Ministerio de Asuntos Exteriores, que hiciera mención específica a la situación de la misma. El punto de partida para la orden de bloqueo eran los Memoranda de los aliados que contenían listas de sociedades<sup>427</sup>; para la orden de desbloqueo, el primer paso eran los informes de los interventores. El borrador, en ambos casos, era preparado por la Comisión correspondiente (Consultiva Interministerial, primero; de Expropiación de Bienes Extranjeros después). El 31 de agosto de 1949 la lista de sociedades bloqueadas contenía 262 nombres<sup>428</sup>.

Para que se comenzara a regular el proceso de expropiación de las sociedades bloqueadas hubo que esperar hasta 1948 (*Decreto-Ley de 23 de abril de 1948*, de expropiación por motivo de seguridad nacional). En el Ministerio de Asuntos Exteriores se constituyó una Comisión (de Expropiación de Bienes Extranjeros por causa de Seguridad Nacional, en adelante, CEBE) cuyas funciones eran "hacer el censo de las propiedades expropiables, valorar éstas y administrarlas hasta el momento de su liquidación entregando el producto obtenido a la Hacienda Pública para que el Gobierno decida su destino". Estaba compuesta

---

<sup>427</sup> Los Memoranda son muchos y de diverso carácter: desde la simple lista mecanografiada hasta la impresa con datos sobre el domicilio social y la porción exacta de capital alemán. Ya en la primera reunión de la Comisión Consultiva Interministerial sobre Bloqueo de Bienes Extranjeros, Emilio Navasqués dio cuenta de un "Memorando de las Naciones Aliadas que incluye una lista de sociedades del eje a quienes debe sujetarse inmediatamente a una estrecha vigilancia" (Acta nº 1, de 14 de mayo de 1945, AMAE, leg. R 5656 / 13).

<sup>428</sup> "Resumen de las numerosas órdenes de inclusiones y exclusiones de empresas dictadas desde el 8 de abril de 1946 hasta el 31 de agosto de 1949", en repertorio legislativo en AMAE, leg. R 5477 / 14.

por representantes de Asuntos Exteriores, Presidencia del Gobierno, Ministerio de Hacienda, Instituto Español de Moneda Extranjera e Industria<sup>429</sup>.

El *Convenio de 10 de mayo de 1948* desarrolló la norma anterior. En él se definieron como sujetos a expropiación por motivo de seguridad nacional los bienes de los alemanes que estuvieran situados en España a 5 de mayo de 1945 y las sumas derivadas de los mismos, estuvieran a nombre de sus titulares o de personas interpuestas. A raíz de este Convenio se varió el perfil de empresas expropiables definido en 1945, ya que se excluyeron los negocios pequeños y medianos que fueran propiedad de los alemanes afincados en España (comercios, restaurantes, pequeños talleres) que estaban en las listas de bienes bloqueados. Quedaron definidos como expropiables todos los bienes de personas físicas o jurídicas de alemanes no residentes en España (cuentas, inmuebles, deudas), todas las sucursales de empresas alemanas y toda la participación alemana en empresas de cualquier nacionalidad domiciliadas en España:

Art. 3: todas las personas físicas o jurídicas de nacionalidad alemana no residentes o domiciliadas en España el 5 de mayo de 1945 y todas las empresas domiciliadas en España de cualquier nacionalidad para aquella parte de su capital que pertenezca a personas físicas o jurídicas alemanes no residentes.

La CEBE, en su primera reunión, de mayo de 1948, decidió que "las empresas cuya participación alemana es inferior al 10 por 100 de su capital no deben ser intervenidas". Las listas de sociedades bloqueadas eran, como se ha dicho, la base de trabajo de la mencionada comisión para decidir cuáles eran las empresas expropiables. Las compañías se dividieron en cinco grupos: 1) químicas; 2) eléctricas; 3) bancarias; 4) seguros; 5) varios. Además, se estableció un sexto grupo para las empresas radicadas en Guinea. A cada uno de estos grupos se le asignó un interventor, que en el caso de los seguros era Manuel Imaz, cuyas atribuciones eran, entre otras, definir la participación alemana en el capital de las empresas, confeccionar una hoja de aprecio y "guiar a los técnicos que designen los representantes del C.A.C. para investigar la estructura del capital de la empresa". Se sugería que el justiprecio, en el que se incluía la propiedad de patentes y marcas industriales, fuera establecido "con carácter general en la cifra más baja que los representantes aliados admitieran", para impedir que los aliados se hicieran con gran cantidad de masa monetaria<sup>430</sup>.

La CEBE, tras considerar la hoja de aprecio del interesado, la del interventor y la valoración de los representantes del C.A.C., debía dictaminar, fijando el justiprecio y proponiendo la orden de convocatoria de concurso público de expropiación.

---

<sup>429</sup> Acta nº 1 de la CEBE, 18 de mayo de 1948. AMAE, leg. R 7730 / 2.

<sup>430</sup> La referencia a las empresas expropiables, en la primera reunión de la CEBE, 18 de mayo de 1948 (AMAE, leg. R 7730 / 2). La cita procede de una "Nota confidencial al dictamen de adjudicación" de la Plus Ultra, en AMAE, leg. R 4301 / 6.

Abierto el concurso para la adjudicación, los solicitantes debían depositar una fianza y presentar una Memoria. Dado que, según establece el art. 8 del decreto citado, "la adjudicación se verificará en la suma fijada como justiprecio", las ofertas de pago no eran factor diferencial a la hora de resolver, por lo que debía acudir a elementos cualitativos o políticos. De ahí que se elaboraron informes sobre la solvencia de los grupos que se presentaban a los concursos convocados e, incluso, acerca del pasado y la filiación política de sus individuos. Asimismo, un extremo favorable era el compromiso de contribuir a los planes de desarrollo de la investigación en el CSIC. Esto planteó una duda en el campo de las compañías de seguros, consultando la CEBE a qué departamento podían contribuir éstas. La respuesta fue que "en el Consejo existe una sección de estadística que precisamente tiene el proyecto de estudiar cuestiones íntimamente relacionadas con la técnica del seguro", lo que, la Comisión acuerda, se tendrá en cuenta para concretar las aportaciones de las distintas compañías de seguros. Aunque, como venimos repitiendo, no poseemos todos los datos, podemos citar un documento en el que se muestra cómo en el sector de los seguros se materializaban estas ofertas de "contribuciones extraordinarias". Se trata de un oficio fechado el 29 de febrero de 1952, que el presidente del Consejo de Administración de la Plus Ultra dirigió al presidente de la CEBE. En él se decía que en caso de que se adjudicara al grupo que él encabezaba la parte de la misma compañía que había salido a concurso, harían una donación de 6.600.000 pesetas que se satisfacerían en tres anualidades idénticas. Propone, además, una forma de reparto de esta donación: 1.800.000 pesetas para la "Obra Tutelar de Huérfanos e Hijos de Familias Numerosas de Aseguradores", creada por el Sindicato Vertical del Seguro, y el resto, al "Instituto de Investigaciones Científicas, dado el alto interés nacional y finalidades de dicho organismo". Para la valorar la importancia de esta aportación, basta considerar que el justiprecio de la Plus Ultra se había fijado en algo menos de 9 millones<sup>431</sup>.

Entre 1949 y 1952, la Comisión para la expropiación de Bienes Extranjeros realizó la adjudicación de la participación alemana en 75 empresas radicadas en España, lo que significó un importe de 190.445.063,04 pesetas. Sólo cuatro de ellas eran de seguros (de un total de 18 del sector intervenidas), produciendo su expropiación 3.750.124 pesetas (algo menos del 2 por 100), como se verá en detalle más adelante<sup>432</sup>. En 1952, el Consejo de Ministros acordó que quedarán en suspenso las tramitaciones de los expedientes de expropiación de las compañías de seguros que no se hubieran adjudicado<sup>433</sup>. *El Decreto A-15 de 26 de abril de 1951* de la Alta Comisión Aliada, que permite a las empresas alemanas reanudar sus actividades en el extranjero y el nº 63 de la misma comisión, de fecha 5 de septiembre de 1951 del que -se afirma- deroga para España el "que tenía por finalidad la expropiación de los bienes alemanes en el

---

<sup>431</sup> Acta de la CEBE nº 190, de 28 de febrero de 1951, en AMAE, leg. R 7730 / 1. V. las Memorias, Informes de interventores y criterios de adjudicación en ABE, Extranjero, IEME, Inspección, cajas 210 y 211. La carta de Satrústegui en AMAE, leg. R 4301 / 6.

<sup>432</sup> Martín Aceña (1998), pp.211 y Cuadro 10, para la cifra total.

<sup>433</sup> AMAE, legs. R 4301 / 6 y R 9938 /14.

extranjero", dieron nuevos argumentos a las sociedades de seguros alemanas para reforzar su estrategia. Estas compañías pasaron de intentar frenar la convocatoria o la resolución de los concursos convocados a solicitar que tales concursos no se adjudicaran y se volviera a la situación anterior, es decir, a la consolidación de su propiedad<sup>434</sup>. Estas disposiciones fueron resultado de la presión alemana y, si bien se puede afirmar para otros sectores que el proceso estaba casi terminado en cuanto al cumplimiento de sus objetivos<sup>435</sup>, no lo estaba, sin embargo, en el caso de las compañías de seguros, como veremos a continuación.

La explicación oficial de la pobreza de las operaciones de liquidación de la participación alemana en el sector seguros es que pasado el auge de la guerra, el mercado de los seguros (y las compañías del sector) atravesaban una dura crisis. Esta es la razón -se afirma- por la que las grandes sociedades no se interesaban por la compra de las pequeñas que habían salido a la venta y las pequeñas no se atreven a correr el riesgo que, "aunque en principio cuente con un valor potencial superior al de valoración, en los más de los casos es de difícil liquidación", y a febrero de 1951 sólo habían sido adjudicadas tres compañías: Compañía Europea de Seguros de Mercancías y Equipajes, La Constancia y Nordstern. Por esta razón, y a fin de evitar que se liquidara alguna compañía, el interventor, Manuel Imaz, propuso a la CEBE que, excluyendo las dos compañías mayores (Victoria y Plus Ultra), "que con seguridad tendrán concursantes" el resto se agrupara para un segundo concurso "lo cual facilitaría que se constituyera algún grupo que pudiera interesarle esta adjudicación". Así se acuerda, justo dos meses antes del Decreto aliado al que ya se ha hecho referencia, que permite a los alemanes reanudar sus negocios en el extranjero<sup>436</sup>. Cuando se suspende el proceso de las expropiaciones, ni habían sido adjudicadas las dos grandes compañías, ni se habían fusionado las pequeñas.

En un informe de la secretaría de la CEBE para la prevista reunión de 2 de junio de 1954, de la que no tenemos el acta, se realiza un balance de la situación en relación con la prevista liquidación del Convenio de 1948. De su contenido es interesante destacar:

- 1) las empresas pendientes de adjudicación se quejan porque les resulta gravoso seguir abonando los honorarios de intervención tanto tiempo y proponen que se reduzcan éstos a una cantidad simbólica;
- 2) hay algunas compañías sobre las que la Comisión acordó que no existía participación alemana. El procedimiento normal era gestionar con los aliados el levantamiento de la intervención. "No puede hacerse ésto en estos

---

<sup>434</sup> Es la argumentación que emplea la Victoria zu Berlin, que es una de las compañías que adopta esta táctica, en la carta que se dirige al Presidente de la CEBE, de fecha 22 de septiembre de 1951. AMAE, leg. R 9950 / 6.

<sup>435</sup> Martín Aceña (1998), pp.211 y ss.

<sup>436</sup> Acta nº 187 de la CEBE, de 14 de febrero de 1951. AMAE, leg. R 7730 / 1.

momentos" (?) lo que provoca la paralización de la vida de la empresa. Se propone levantar la intervención demorando la publicación de la orden. Esta situación de incertidumbre parece que afecta más a las compañías de seguros, pues de cinco empresas afectadas, cuatro son de este sector ("La Victoria de Berlín", "Mannheim", "Wurtemberguesa y Badense" y "Lloyd Alemán")<sup>437</sup>.

El Convenio de 8 de abril de 1958, hispano-alemán, dio fin al proceso de bloqueo, expropiación y liquidación de bienes alemanes en España, suponiendo el desbloqueo y el sobreseimiento de los expedientes no concluidos y de los procedimientos penales (art. 1); la rehabilitación de los derechos de propiedad industrial (art. 2); la devolución de los inmuebles al estado alemán y facilidades para que los antiguos propietarios alemanes recuperaran su participación (art. 3)<sup>438</sup>.

## 4. LA REALIDAD DEL PROCESO EN EL SECTOR ASEGURADOR

### 4.1. El conjunto de las compañías alemanas

Tanto en el *Boletín Oficial de Seguros y Ahorro* como en las *Memorias* de la Dirección General del ramo, las compañías aparecen diferenciadas según su status jurídico en "sociedades nacionales" y "sociedades extranjeras". Se ha procedido a buscar en los dos apartados todas aquellas de las que existe expediente por el proceso de bloqueo, incautación y expropiación en el Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores o que son citadas en ellos en relación a dicho proceso.

El trabajo de americanos e ingleses fue minucioso y correcto, tanto al elaborar las series de las sociedades que debían someterse a bloqueo como al elaborar los informes de las distintas compañías<sup>439</sup>. Todas las compañías que se han encontrado citadas oficialmente aparecen en uno u otro momento en las listas aliadas. Incluso en el *Memorandum* aliado de 30 de marzo de 1950 (nº 1085), que incluye una lista completa de las compañías de seguros y de la situación en que se encuentran, se hace referencia a una compañía, Jauch y Huebener, S. A., de capital alemán en su totalidad y en estado de liquidación, de la que no aparece la menor referencia en la información oficial española<sup>440</sup>.

---

<sup>437</sup> Nota de la Secretaría de la CEBE, sesión de 2 de junio de 1954. AMAE, leg. R 7730 / 1.

<sup>438</sup> Incluso cuando de esta rehabilitación se desprendiera una participación extranjera de más del 25 por 100, en contra de la ley de 24 de noviembre de 1939 de protección y fomento de la industria nacional. V. mayor detalle en Martín Aceña (1998), pp.215.

<sup>439</sup> Por ejemplo, el correspondiente a Plus Ultra, realizado por la Oficina del Gobierno Militar de Alemania. Sección Finanzas (A.P.O. 724). AMAE, leg. R 9938/ 4 y 5.

<sup>440</sup> Se buscó también como Hauch y Huebener (que de las dos maneras está citada), infructuosamente. AMAE, leg. R 5657 / 3 y 4.

El resultado de todo ello es la lista que se incluye a continuación, de casi 20 compañías, muy diferentes entre sí, afectadas por el proceso<sup>441</sup>:

- 1) AGRIPPINA. Compañía Anónima de Seguros y Reaseguros. Sucursal de *Agrippina See Flus Und Landtransport Versicherung Gesellschaft*, de Colonia, que trabaja en transportes y tiene su domicilio social en Madrid. Se califica de expropiable al 100 por 100. En la hoja de aprecio de 23 de octubre de 1950 se fija el justiprecio en 250.000 pesetas, aunque nunca llegó a realizarse la venta y adjudicación posterior.
- 2) ALBINGIA VERSICHERUNG A. G. Se califica de expropiable al 100 por 100. Está controlada por la homónima alemana, de Hamburgo. Trabaja en los ramos de incendios, transportes, accidentes individuales, responsabilidad civil y robo. Tiene una subsidiaria española, Multimar, con la que comparte domicilio (Hermosilla, 22, Madrid) y representante, José Ansoleaga Gil. La Orden de 22 de febrero de 1951, "habida cuenta de las dificultades surgidas para la liquidación voluntaria", declara a la delegación en España de la Albingia de Hamburgo en periodo de liquidación forzosa e intervenida<sup>442</sup>. El resultado es que Multimar se queda con el negocio.
- 3) COMPAÑÍA EUROPEA DE SEGUROS DE MERCANCÍAS Y EQUIPAJES, SA, de Madrid. Está relacionada con Münchener Rück Versicherung. La compañía trabajaba en transportes y equipajes, pasando en 1944 a llamarse Compañía Europea de Equipajes por cese de actividad en el ramo de transportes. Se declara expropiable en un 55 por 100. El precio de esta parte se fija en la hoja de aprecio de 20 de junio de 1949 en 990.824 pesetas. Su adjudicación tuvo lugar en diciembre de 1950 a favor de José María Delás y Miralles y otros, que eran los socios españoles de la compañía.
- 4) LA CONSTANCIA, S. A., de Barcelona. La Mannheimer Versicherungs Ges. tiene mayoría en su capital social. Se declara expropiable en un 26 por 100. El proceso que terminó con la venta de esta parte se analizará más adelante, en detalle.
- 5) EL FÉNIX AUSTRIACO, de Madrid (Marqués de Villamejor, 3.). Pequeña compañía, de control alemán y representada por Antonio Crespo Fuentes, que entra en liquidación en julio de 1941 y continúa estándolo en 1943, quedando excluida de inmovilización en 1950, aunque sin funcionamiento.

---

<sup>441</sup> Recordemos que en el citado *Memorandum* 1085 de 1950 se hablaba de 30 compañías "de seguros poseídas por los alemanes en España". No hemos encontrado tantas, por lo que la cifra parece una exageración. De hecho, en el propio *Memorandum* se citan explícitamente sólo 13.

<sup>442</sup> Según lo establecido en la sección 3ª del Reglamento de Seguros de 2 de febrero de 1912 (Boletín Oficial de Seguros y Ahorro, primer semestre 1951, p. 90).

- 6) JAUCH Y HUEBENER, S. A., de Madrid (O'Donnell, 27). Es rama de una casa de Hamburgo. Se declara expropiable en el 100 por 100. Aparece en liquidación en 30 de marzo de 1950<sup>443</sup>.
- 7) LLOYD ALEMÁN, COMPAÑÍA ANÓNIMA DE SEGUROS, de Madrid. Es una sucursal de la compañía Deutsche Lloyd, V. A. C., de Berlín y, por lo tanto, expropiable al 100 por 100. Se dedicaba, básicamente, al ramo de transportes, ampliando su negocio a los de seguros y reaseguros de incendios, robo y accidentes individuales combinados y responsabilidad civil. El justiprecio se fijó en 1950 en 925.000 pesetas pero no llegó a venderse nunca.
- 8) MANNHEIMER VERSICHERUNGS GESSELLSCHAFT, de Madrid. Sucursal de la alemana del mismo nombre y, por lo tanto, expropiable al 100 por 100. Trabaja en los ramos de accidentes individuales, responsabilidad civil, incendios, transportes y otros. Está representada por Hermann Gebhard. No se adjudica.
- 9) MULTIMAR, de Madrid. Es una subsidiaria de Albingia, como ya se ha mencionado.
- 10) MULTIMAX, de Madrid (Hermosilla 22). Aparece en la lista auxiliar aliada para la intervención de 25 de septiembre de 1945 como "german mutual aid society, subsidiary of Multimar"<sup>444</sup>.
- 11) NACIONAL DE STETTIN, Compañía Anónima de Seguros, de Barcelona, representada por D. E. Huefeldt desde 1905. Se declara expropiable al 100 por 100. Trabajaba en los ramos de incendios y transportes. Sufrió un proceso de liquidación forzosa dictado por el Ministerio de Hacienda, terminado el cual, en 1952, se levantó la intervención<sup>445</sup>.
- 12) NORD DEUTSCHE VERSICHERUNGS GESSELLSCHAFT, de Bilbao. Establecida en España con carácter de agencia general de la compañía alemana del mismo nombre de Hamburgo. Trabaja en los ramos de incendios y transportes. Declarada expropiable al 100 por 100. Se realiza la expropiación en segundo concurso en 7 de julio de 1951, por un justiprecio de 1.450.000 pesetas, del que resulta adjudicatario E. Erhardt y Cía. Ltd., por entonces su representante en Bilbao y que estuvo bajo sospecha en algún momento, según las listas aliadas.

---

<sup>443</sup> En una lista aliada aparece con el nombre citado, en otra como Hauch y Huebener.

<sup>444</sup> AMAE, leg. R 5656 / 34. *Joint Memorandum* nº 131, "Empresas. Inspección e intervención".

<sup>445</sup> En la reunión de la CEBE de 3 de junio de 1952 se propuso al Ministro de Asuntos Exteriores que se levantara la intervención de esta sociedad. Si quedara excedente, tras el pago de impuestos, se debería abonar en la cuenta correspondiente del IEME. Acta nº 238 de la CEBE. En esta reunión recibió la misma consideración La Victoria Incendios, que estaba en situación similar. AMAE, leg. R 7730/1. Sabemos que la Nacional de Stettin estaba en liquidación ya en 30 de marzo de 1950.



- 13) NORDSTERN ALLGEMEINE VERSICHERUNGS A. G., de Madrid (Alfonso XII, 18). Era sucursal de la compañía berlinesa de igual nombre. Trabajaba en los ramos de transportes, incendios, accidentes, automóviles y robo. Se declara expropiable al 100 por 100. En segundo concurso, celebrado en noviembre de 1951, se adjudican la totalidad de sus bienes a la Meridional, S. A., de Barcelona por 610.000 pesetas en 1951.
- 14) PLUS ULTRA, Compañía Anónima de Seguros, de Madrid. Es una rama de Allianz und Stuttgarter Verein Versicherungs A.G. de Berlín y a ella nos referiremos ampliamente más adelante. No se adjudica.
- 15 y 16) LA VICTORIA DE BERLÍN y LA VICTORIA-INCENDIOS, de Madrid, calificadas como "simples sucursales de la organización de Alemania, Victoria Fuer Versicherungs Actiengesellschaft, de Berlín". Expropiables al 100 por 100, hablaremos de la primera, dirigida por el Dr. Walter Meynen, más adelante. La segunda culminó su proceso de liquidación forzosa en 1952<sup>446</sup>.
- 17) VITALIS, Compañía española de Seguros, de Madrid (Espalter, 15). En las listas aliadas para la inspección e intervención se afirma que es una compañía fundada por Domingo Arrese Magra "at his private address to cloak Multimar", es decir, para camuflar a Multimar<sup>447</sup>. Lo único que se puede añadir es que el 25 de mayo de 1950 se la excluye de la inmovilización.
- 18) WURTEMBURGUESA Y BADENSE, de Barcelona (Diputación, 239) y representada por Joaquín de Dalmau Nolla. Estaba controlada al 100 por 100 por Wurtembergische und Badische Vereinigte Versicherung A. G., con sede en Heilbron. En un segundo concurso se fija el justiprecio en 600.000 pesetas, pero la compañía no se adjudica<sup>448</sup>.

Hay que hacer referencia también a tres compañías que, según los informes aliados figuran como "compañías recientemente autorizadas a asegurar en España"<sup>449</sup> y que únicamente actúan en reaseguros: la Kolnische Rueckversicherungs A. G., la Munchener Rueckversicherungs A. G. y la Weiner Rueckversicherungs A. G. Además de estas tres últimas, aparecen nombradas en las series aliadas algunas compañías de muy difícil identificación<sup>450</sup>.

---

<sup>446</sup> Acta nº 238 de la CEBE, de 3 de junio de 1952. V. nota anterior. AMAE, leg. R 7730 / 1.

<sup>447</sup> AMAE, leg. R 5684/34, J.M. 159.

<sup>448</sup> Hay indicios de maniobras dilatorias para resolver este concurso en, por ejemplo, Acta nº 187 de la CEBE, de 14 de febrero de 1951. AMAE, leg. R 7730/1. Quince meses más tarde se sigue hablando de que se está pendiente de la contestación de la Dirección General de Seguros sobre "determinados extremos que interesa conocer a la Comisión para poder completar el estudio de las memorias y proposiciones presentadas al concurso de adjudicación y la decisión subsiguiente". Acta nº 238 de la CEBE, de 3 de junio de 1952. AMAE, leg. R 7730/1.

<sup>449</sup> AMAE, leg. R 5656/34. JJ.MM. 3 y 38. "Empresas. Inspección e Intervención".

<sup>450</sup> En algún caso ni siquiera las podemos identificar como compañías de seguros, como VITAL, de Gandía (Valencia), que aparece en dos listas aliadas como expropiable al 75 por 100 y con la

En resumen, de las dieciocho compañías de seguros de las que sabemos con certeza que fueron afectadas por el proceso de bloqueo, expropiación y liquidación:

- Se liquidaron cinco: Albingia, Fénix Austriaco, Hauch y Huebener, Nacional de Stettin y Victoria-Incendios. Es decir, compañías pequeñas que deben sentir muy duramente los efectos de la intervención.
- Se vendieron cuatro: la Compañía Europea de Seguros de Equipajes, La Constancia (en su parte expropiable), Nord Deutsche y Nordstern, por un importe total de 3.750.124 pesetas, resultado bien pobre para un sector valorado por los aliados en unos 50 millones de pesetas (es decir, se consiguió realizar el 7,5 por 100 de lo esperado)<sup>451</sup>.
- No se vendieron nueve, por diferentes motivos: Agrippina, Lloyd Alemán, Mannheim, Multimar-Multimax-Vitalis, Plus Ultra, Victoria de Berlín, Wurtemberguesa y Badense.

## 4.2. Las principales compañías

- *La Constancia*

El caso de esta compañía (que es preciso resumir dejando al margen aspectos de gran interés que los límites de este trabajo impiden abordar en profundidad) es un claro ejemplo del comportamiento seguido por las compañías de seguros con participación, generalmente mayoritaria, de capital alemán; comportamiento que contó con el beneplácito y el estímulo, en varios casos, de las autoridades españolas. La Constancia, S. A., se constituyó en Barcelona en 1906, con un capital social de 100.000 pesetas representado por dos mil acciones al portador de 50 pesetas nominales, para operar en seguros y reaseguros de los ramos de transportes, incendios, accidentes y vida. A través de sucesivas ampliaciones de capital, la Mannheimer Versicherung Gessellschaft llegó a ser la propietaria de una parte importante del capital social, lo que la colocó en posición mayoritaria en la compañía española desde noviembre de 1931.

La situación de La Constancia fue discutida en la reunión de la Comisión Consultiva Interministerial de 8 de noviembre de 1945. En ella, el Director General de Seguros, Joaquín Ruiz, dio cuenta "del estado económico en que se

---

siguiente referencia: "Alternative name for Frutal, S. A., q.v."; o como Nordeutscher LLoyd Bremen, de Madrid, que está también en dos listas como expropiable al 100 por 100, figurando en una de ellas como *Deutscher Lloyd*. Este dato y la falta de otras referencias permite suponer que es el mismo Lloyd alemán ya citado. Otras compañías son: Defensa contra Incendios, de Madrid, de la que se afirma: "Kommandit Gesellschaft Julius Pintsch K.G., Berlín and Draegerwerek, Lübeck, have a participation in the company" y Vita. Además, en el listado español, constituido por las órdenes de inmovilización cursadas entre 1946 y 1949, figura el Fénix Comercial, S. A., de Barcelona.

<sup>451</sup> La valoración aliada en AMAE, leg. R 5477/14.

encuentra" esta sociedad, que fue intervenida porque la Mannheim poseía los dos tercios de su capital social, estando las acciones correspondientes depositadas en el Banco Alemán Transatlántico. Informó Ruiz de que el interventor "ha podido comprobar que en el gobierno de la dirección de la compañía no había persona alguna de las nacionalidades de los países del eje y el control sobre cobros y pagos ha venido efectuándose siguiendo las instrucciones de la superioridad". La misión del interventor debía haber acabado aquí, pero éste, a la vista de la situación deficitaria de la compañía, informó a la Dirección General de Seguros indicando la necesidad de tomar medidas adecuadas "para los intereses tanto de los asegurados como de la propia institución del seguro". Ruiz, tras estudio de la Dirección General, recomienda apoyar la propuesta aprobada en Junta General Extraordinaria (11 de octubre de 1945), presentándola como un plan de salvación de la compañía. En resumen, consistía en ampliar el capital, con el objetivo, que no se explicita, de disminuir el porcentaje de la participación alemana. La operación, por implicar la modificación de los estatutos sociales y del reglamento, necesitaba autorización administrativa para su puesta en práctica.

Se trataba de emitir 3.000.000 de pesetas en acciones todavía sin suscribir (serie B) como acciones preferentes (como ordinarias ya se había intentado sin éxito alguno). Los accionistas existentes tendrían derecho de suscripción, hasta doblar sus títulos, hasta el 20 de noviembre; después se ofrecerían a suscripción pública. El Director General de Seguros insistió en plantear la operación como un plan de salvación de la compañía que beneficiaría a los asegurados españoles y contribuiría a la consolidación del sector, posición que, según se desprende de sus palabras, no obtuvo apoyo aliado.

Expuso Joaquín Ruiz que existía un pago pendiente de "dos millones y pico" de pesetas, de un siniestro de pieles producido en el momento del desembarco de los americanos en Francia. "Si este siniestro no lo cobran los reaseguradores, la sociedad quebrará pero si el consorcio liquida y paga el siniestro entonces el capital español no tendría inconveniente en ir a la suscripción de acciones preferentes". Así "se planteó el asunto a las Autoridades Aliadas, las que no mostraron interés alguno en que se salvase la Compañía, sin importarles su quiebra". A las autoridades españolas, sin embargo, les debía importar salvar a la compañía. Por eso planteó el asunto a la Comisión: "por cuanto le surge la duda de que si las acciones preferentes son cubiertas por españoles pudiera suscitarse la reclamación de las Autoridades Aliadas de que el capital antiguo [perdido] ha sido postergado, capital, que en su mayor parte -como se ha dicho- está en poder de los alemanes".

La Comisión planteó el problema como un enfrentamiento entre españoles y aliados, haciendo aparecer la intervención como ineludible si se querían "salvar los intereses españoles" (Blas Huete, Emilio Navasqués). Al ser esto de interés primordial, se afirmaba, no se debía posponer la decisión a que las autoridades aliadas, que habían sido informadas puntualmente, se pronunciaran, a pesar de que Emilio Navasqués, en su intervención, se mostró seguro de que habría protestas aliadas si se postergaba al primitivo capital alemán. Finalmente,

"después de un amplio cambio de impresiones sobre el asunto, la Comisión acuerda que no constando protesta aliada hasta el presente en orden a la modalidad señalada por el Sr. Ruiz para sanear la sociedad, se siga el trámite pertinente con el fin de que La Constancia pueda salvarse de la quiebra".

Inmediatamente, en el mismo noviembre de 1945, La Constancia emitió las mencionadas seis mil acciones de la serie B, preferentes<sup>452</sup>.

La compañía española, al no poder ponerse en comunicación directa con la Mannheim, requirió notarialmente al Banco Alemán Transatlántico para que, como depositario de las acciones de la compañía alemana, le hiciera saber el derecho de preferencia que le asistía para suscribir las nuevas acciones y, al tiempo, que dicho derecho debía ejercitarlo durante el mes de noviembre de 1945. Es de suponer que todos los participantes en este juego conocieran la que, forzosamente, sería la respuesta de la Mannheim. Esta manifestó que, afectada como estaba por la ley 47 del Consejo de Control aliado, no podía disponer de sus bienes fuera de Alemania ni, por tanto, acudir a esta suscripción de acciones. En consecuencia, la totalidad de esta serie fue suscrita por accionistas españoles, por lo que el capital alemán pasó a ser minoritario, quedando diluido hasta no representar sino el 26,31 por 100 del capital social.

Los aliados actuaron en consecuencia. En diciembre de 1945 y marzo de 1946, las embajadas de los Estados Unidos y de Inglaterra, "con motivo de la participación alemana en su capital, impusieron a La Constancia la asistencia a las reuniones del Consejo de Administración de sus delegados respectivos, Emilio Colón Segarra y Harold Frank Olivant". La compañía aceptó esta imposición "por estar incluida en las listas negras aliadas y esperar que la presencia de dichos delegados en el Consejo facilitaría su exclusión de las mismas, la que tuvo lugar el 27 de junio de 1946"<sup>453</sup>.

En la reunión del Consejo de Administración de 29 de marzo de 1946 se tomó el acuerdo de presentar la dimisión conjunta de los miembros de dicho Consejo en la primera Junta general de accionistas que se celebrara, lo que sucedió el 23 de abril del mismo año. Esta Junta, tras aceptar la dimisión, nombró a Emilio Colón Segarra presidente del Consejo y a Harold Frank Olivant, consejero, cargos que desempeñaron hasta el 27 de septiembre de 1948, fecha en la que renuncian a dichos cargos.

Tras otra ampliación de capital, después de varias hojas de aprecio e informes complementarios a las mismas y un claro forcejeo con la Mannheim, la parte expropiable de La Constancia fue valorada en 789.300,10 pesetas<sup>454</sup>. En abril de

---

<sup>452</sup> Acta nº 12 de la Comisión Consultiva Interministerial (8 de noviembre de 1945), AMAE, leg. R 5646 / 13. En el informe del interventor, Manuel Imaz, de 8 de enero de 1949 (ABE, 657.571) m.210, la referencia a la puesta en circulación de las acciones.

<sup>453</sup> Aquí hay una contradicción. Según el BOS, la excepción de la intervención tuvo lugar el 12 de enero de 1948.

<sup>454</sup> AMAE, leg. R 9942 / 3.

1950 salió a concurso público y se adjudicó, por orden de 14 de julio de 1950, al único postor, Víctor Ríu, que en ese momento era el Presidente del Consejo de Administración. Es decir, la parte española del capital se ha hecho con la parte alemana. ¿Cómo testafarro o en beneficio propio? Imposible saberlo. Como es natural, el régimen de intervención de esta compañía cesó pronto (7 de octubre de 1950).

- *Plus Ultra*

El caso de la compañía Plus Ultra es más revelador, y refleja mejor la realidad de los hechos en el sector seguros, aunque tenga semejanzas con el proceso descrito para La Constancia. En primer lugar, el sistema de ampliación del capital o puesta en circulación de acciones no desembolsadas previamente, con lo que se conseguiría dejar en minoría al capital alemán mayoritario en la compañía, es el que emplearon prácticamente todas las empresas de capital mixto hispano-alemán. ¿Diferencias? Una fundamental con el caso anterior, y que parece ser la regla habitual: los que compran las acciones son hombres de paja del capital alemán, reconocidos por propios y extraños, para desesperación de los aliados. Y en segundo lugar, las compañías consiguen que la adjudicación no se lleve a efecto, es decir, detienen el proceso legal el tiempo suficiente para que a partir de 1952, con el cambio en la situación legal y política de la intervención de bienes alemanes, las compañías vuelvan a sus anteriores propietarios sin demasiadas pérdidas.

La Plus Ultra es "la compañía" en el sector asegurador de capital alemán, y está en el punto de mira aliado desde el primer momento. Con sede en Madrid, es una rama de Allianz und Stuttgarterverein Versicherungs A.G. de Berlín, y aparece comprendida en la orden de inmovilización de 8 de abril de 1946 con un 98,25 por 100 de capital alemán<sup>455</sup>.

De la Plus Ultra hay una gran cantidad de información en el AMAE<sup>456</sup> y la más sabrosa, además. En ella no sólo tiene intereses la Allianz, como se pensaba sino también la Munchener Rueckversicherung S.A y la Magdeburguer Rueckversicherung S.A., como se desprende del informe aliado, elaborado en Berlín por la Sección de Investigación, Rama de Información y Bienes en el Extranjero de los americanos (16 de mayo de 1947)<sup>457</sup> sobre la propiedad de la Plus Ultra. Parece ser que Munchener y Magdeburguer compraron un paquete de acciones de la Allianz en algún momento entre 1942 y 1943, y procedieron a reclamarlo en 1951. La Munchener y La Magdeburg quedaron exentas del Bloqueo en 18 de octubre de 1950.

---

<sup>455</sup> AMAE, leg. R. 5477 / 14

<sup>456</sup> AMAE legs. R. 9938 / 4,5 y 6; R. 9940 / 5; R. 4301 / 6; R. 7302 / 8; R. 9776 / 11 y R. 9793 / 50.

<sup>457</sup> Informe de la Oficina del Gobierno Militar de Alemania (Estados Unidos) A.P.O. 24. AMAE, LEG R. 9938/5.

La Plus Ultra comienza, con visión de futuro, a moverse para mejorar su situación muy tempranamente en relación a las demás. El *Joint Memorandum* de los aliados al Director General de Política Económica del Ministerio de Asuntos Exteriores (nº. 174)<sup>458</sup> es uno de los varios que se cruzaron el año 1945, protestando por una serie de "actuaciones irregulares" de la compañía de seguros en años precedentes y que pasamos a describir brevemente.

La *Orden de 10 de mayo de 1944* permite a la Plus Ultra aumentar su capital social hasta 5.000.000 ptas. totalmente desembolsadas, lo que se decide en una Junta Extraordinaria de la compañía celebrada el 1 de diciembre de 1943, fuera del domicilio habitual. En esta junta, la Plus Ultra realizó una serie de operaciones desacostumbradas e irregulares a los ojos de los aliados (y de cualquier espectador imparcial) sin explicación alguna:

1. Alteraciones del Consejo de Administración.
2. La Allianz (socio mayoritario al 98 por 100) no pagó el 50 por 100 del valor de las acciones (serie B) que poseía por un total de 1.500.000 ptas. Si no podía hacer ese desembolso en ese momento, los aliados se preguntan ¿por qué su representante, que tenía la mayoría de las acciones y podía, por consiguiente, controlar todas las decisiones, no pospuso el aumento del capital?
3. Es decir, ¿por qué La Allianz abandona voluntariamente el control de la Plus Ultra? Un control ejercido durante muchos años y muy brillantemente, puesto que Plus Ultra había llegado a ser una poderosa compañía con una cartera de aproximadamente 30.000.000 de ptas. De acuerdo con las decisiones y los cambios en el capital y las acciones de la Junta General Extraordinaria, la participación de la Allianz en el capital fue reducida de un 98 a un 48,16 por 100. Es "extraordinariamente significativo" que por un pequeño margen La Allianz perdiera la propiedad de tan considerable participación y el control de la compañía. La cantidad que había que desembolsar era el 1,84 por 100 de 5.000.000 de ptas., es decir, 92.000 ptas., lo que equivalía a los dividendos de un sólo año.
4. ¿Por qué Allianz vendió sus acciones a la par? Plus Ultra con un capital desembolsado de 2.500.000 ptas, tenía en 1943 un activo total de cerca de 64.000.000 de ptas., de los cuales 35 estaban en metálico, garantías o propiedades inmobiliarias. ¿No valía todo esto mucho más del valor nominal?

Todos estos hechos (más algún tecnicismo legal) "hacen problemático el acuerdo total, y las embajadas no pueden admitir que el procedimiento fuese otra cosa que un intento de encubrir un importante interés alemán". Como es natural, se solicitó una investigación complementaria sobre todo el tema, y Emilio de Navasqües contestó por carta que "la compañía actuó de modo correcto y legal".

---

<sup>458</sup> AMAE, leg. R 5652 / 2.

Por supuesto, todo el mundo sabía que el cambio se realizaba a través de una serie de hombres de paja, pero los aliados no consiguieron cambiar los hechos. La única diferencia que en este caso se presenta en las ampliaciones de capital, que con la misma finalidad (es decir, para dejar en minoría el capital alemán) tienen lugar en otras compañías, es que por haber tenido lugar el cambio en fecha tan temprana, los aliados no han controlado el proceso, que se les escapa de entre las manos.

Plus Ultra quedó comprendida en la *Orden de Inmovilización de 8 de abril de 1946*, y todavía en mayo de 1950 seguían discutiendo el tema de la propiedad del capital y el porcentaje expropiable<sup>459</sup>.

En el AMAE se conservan las hojas de aprecio realizadas por el Interventor Manuel Imaz, que en noviembre de 1950 sigue diciendo que el principal problema de valoración

“Era la propiedad real y efectiva de las 5.000 acciones serie C emitidas en diciembre de 1943. Las evidencias presentadas por los representantes prueban, entre otras cosas, que estas acciones fueron emitidas y suscritas originalmente en nombre de Allianz Versicherung ... pero el que la actual propiedad constituye la continuación del camuflaje o una adquisición de buena fe es un punto extraordinariamente discutido. Lo más que puede decirse es que la evidencia es insuficiente en lo que se refiere a la expropiación y por ello de acuerdo con el Interventor del Estado, D. Manuel Imaz, los intereses expropiados se han concretado como sigue...”.

citándose a continuación las acciones expropiables de la Allianz que, por supuesto, se reducen al 48 por 100 del total<sup>460</sup>.

El justiprecio fijado para ellas es de 8.852.048,80 ptas, y el concurso público de adjudicación tuvo lugar el 24 de diciembre de 1951<sup>461</sup>.

La información referida a la adjudicación es reveladora de los problemas de fondo de estos concursos:

Se presentan dos concursantes: la Compañía de Seguros Cervantes (del grupo Fierro) y un grupo de accionista mayoritario en ese momento de la propia compañía Plus Ultra, encabezado por Antonio Satrústegui, Presidente del Consejo de Administración (en el que figura también como participante Antonio Garrigues y Díaz-Cañabate, que al mismo tiempo es representante oficial de los aliados en las negociaciones de Sofindus).

---

<sup>459</sup> Memorandum Aliado nº 1085. AMAE, leg. R 5657 / 3 y 4.

<sup>460</sup> AMAE, leg. R. 9938/4.

<sup>461</sup> AMAE, leg. R 4301 / 6.

El dictamen de adjudicación es interesantísimo no sólo por su variada información sino por las consideraciones que contiene sobre los participantes y resulta favorable al grupo mayoritario de accionistas. Existe también una "nota confidencial al dictamen de adjudicación", donde se hace un análisis del "quién es quien" en ambos grupos<sup>462</sup>.

En él se hace referencia a los 6.000.000, pagaderos en tres años, que "de forma voluntaria" ofreció el grupo de accionistas y a los 6.500.000 ofrecidos por el grupo Fierro. En la propuesta de donación de la Plus Ultra (firmada por Satrústegui) se ofrecen los 6.000.000 y se propone repartirlo, como se ha mencionado más arriba (apartado 3) entre una obra de beneficencia creada por el Sindicato Vertical del Seguro y el CSIC (4.800.000).

Aunque en este caso se había adjudicado extraoficialmente el concurso, oficialmente nunca llega a fallarse. En primer lugar, porque el grupo Cervantes presenta el 28 de mayo de 1952 una protesta (firmada por Alfonso Fierro) en contra de la adjudicación. La idea que late en el fondo de la misma es que hubo filtraciones que permitieron al grupo contrario (la propia Plus Ultra) conocer la cantidad ofrecida (es decir, los 6.500.000 que se "donaban" al CSIC).

En la "Nota confidencial adjunta al dictamen de adjudicación" de 17 de marzo de 1952 (antes de producirse la protesta oficial de Fierro) se trata cuidadosamente el problema surgido:

"La Comisión cree que debe salir al paso de determinadas alegaciones formuladas por el Equipo Fierro en el sentido de que se ha desvirtuado la proposición presentada por el mismo para este concurso, puesto que la oferta oficial que contenía su memoria ha llegado a conocimiento del otro equipo concursante [...]

[...] razones de origen económico y político determinaron que los justiprecios fuesen fijados con carácter general en la cifra más baja que los representantes aliados admitieran [...]

En el caso que nos ocupa la comisión, estudiada la situación y contabilidad de la Plus Ultra, entendió deber fijar en 6.000.000 de ptas la diferencia entre justiprecio y valor real, y en consecuencia se hizo saber al grupo que a juicio de la comisión reunía condiciones preferentes.

El grupo Fierro, que su día se presentó también al concurso de adjudicación de Continental pretende que en aquel caso no se hizo la propuesta a su favor porque su ofrecimiento fue inferior al de otros concursantes. Esto es totalmente inexacto, puesto que Continental se adjudicó al concursante que ofrecía mejores condiciones, ya que como queda dicho la oferta en metálico, por el carácter mismo de estos concursos, es siempre subsiguiente a la determinación del presunto adjudicatario. En el caso de Plus Ultra son también infundadas las

---

<sup>462</sup> AMAE R . 4301 / 6.



alegaciones del grupo Fierro. La oferta que hicieron en sus memorias no podía en realidad ser tomada en consideración, puesto que no se ajustaba a las condiciones del concurso”.

En la parte trasera del expediente de adjudicación figura la siguiente nota manuscrita:

“Consejo de Ministros de 4 de agosto de 1952 acordó que quedaran en suspenso las tramitaciones de este y demás expedientes de expropiación en los que no se hubiera llevado a cabo la adjudicación<sup>463</sup>”.

La situación queda, pues, en suspenso y es el tiempo el que resuelve. En mayo de 1958, la Cervantes S.A solicita le sean devueltos los documentos presentados y sobre todo la fianza de 442.740 ptas. depositada en relación con el concurso de adjudicación de las acciones de la Plus Ultra en diciembre de 1951, y lo mismo hace la Plus Ultra, produciéndose un cruce de notas y cartas de diferentes procedencia para solucionar la situación<sup>464</sup>. De entre ellas se destaca una muy interesante de Víctor Aranegui, embajador en Bruselas, a Faustino Armijo, en el Ministerio de Asuntos Exteriores, en 14 de junio de 1958:

“ La instancia de Satrústegui es perfectamente normal. Como el concurso no se ha resuelto, es decir, se ha resuelto prácticamente al sobreseerse el procedimiento de expropiación de Plus Ultra, hay que devolver la fianza [...] no hay ninguna dificultad [...] no hay ninguna pega porque son los accionistas españoles (más o menos hombres de paja) de Plus Ultra. El mismo caso se presentará con el Sr. Meynen de la Victoria de Berlín, es decir, de Vesta y con otros. Es un procedimiento corriente. El mismo que constituyó el depósito y a cuyo nombre está el resguardo esta facultado para disponer del mismo”.

En todo este proceso el capital alemán debió de experimentar unas pérdidas reducidas, si es que realmente experimentó algunas.

- *Mannheimer Versicherung Gesellschaft.*

Esta compañía, de capital alemán 100 por 100 y domicilio en Madrid, es un ejemplo de la dura lucha que mantienen las sucursales de compañías alemanas en España en todos los frentes: en primer lugar, defendiendo con uñas y dientes su participación en las compañías de capital mixto hispano-alemanas, como se ha visto en el caso de La Constancia, y en el presente caso oponiendo todos sus recursos al proceso de expropiación.

---

<sup>463</sup> AMAE, leg. R 4301 / 6. En otro documento de 20 de febrero de 1960, la fecha del acuerdo del Consejo de Ministros en que suspende la adjudicación es de 1 de febrero de 1952 (AMAE, leg. R. 9938 / 14). Subrayados propios.

<sup>464</sup> AMAE, leg. R 9938 / 4.

La compañía, comprendida desde el primer momento en las listas de intervención aliadas<sup>465</sup> queda valorada, luego de varios intentos, en 600.000 ptas, por Orden de 14 de noviembre de 1951, y al concurso (24 de marzo de 1952) se presentan J. Gebhard, representante de la compañía en Madrid y Finisterre S.A., adjudicándose, extraoficialmente, a esta última compañía. Pero, rápidamente, en mayo de 1952, se amplió el plazo para la presentación de Memorias al concurso a petición de La Constancia, con lo que el proceso se paralizó definitivamente. Con anterioridad a la actuación retardataria de La Constancia, la Mannheim había solicitado (23 de noviembre de 1951) la paralización del expediente de expropiación e incluso el 31 de marzo de 1952 el Sindicato Vertical (José Solís Ruiz) intercedió para lo mismo por "varias razones": es una compañía antigua (funciona desde 1882) con "gran corrección" y está afiliada al Sindicato del Seguro de la Organización Sindical del Movimiento; además, continuaba diciendo, se ha dictado la Ley 63 (sic) de las autoridades aliadas "que anula la expropiación de los bienes alemanes en el extranjero salvo en algunos países entre los que no se encuentra España".

Lo mismo que en el caso anterior, en mayo de 1953 se devolvió documentación y fianza (30.000 ptas.) a Finisterre S.A., y en mayo de 1960 a José Gebhard Reina, con lo que La Mannheim siguió su camino sin grandes inconvenientes.

- *La Victoria de Berlín*

El caso de esta compañía es aún más complicado. Su capital era alemán al 100 por 100 y fue establecida en 1914 como sucursal en España de la compañía *Victoria zu Berlín Allgemeine Versicherungs Actien Gesellschaft*, con sede en Berlín<sup>466</sup>. Intervenida en mayo de 1945, las cosas comienzan a ir mal a la compañía, como se deduce del "Informe sobre el desarrollo de la Dirección en España de La Victoria de Berlín S.A. de seguros generales" elaborado en julio de 1948 por la propia compañía:

"Se agravó la situación mes a mes... En primer lugar, hubo de hacerse frente a un posible derrumbamiento de la citada organización exterior, que debido a no poder conseguir nuevos seguros para una empresa alemana, amenazaba pasarse a la competencia por falta de ingresos, lo que hubiera significado la pérdida casi total de la cartera, toda vez que dadas las circunstancias especiales en que se desenvuelve el seguro en general, cada agente ejerce una influencia decisiva sobre los asegurados por él intervenidos".

Para poder tener agrupados y controlados a los agentes, y evitar que se pasaran a la competencia "llevándose todas las operaciones por ella conseguidas restaba como única solución viable la de fundar una nueva compañía, netamente española que acogiera a nuestros agentes donde pudieran colocar sus operaciones al no poder conseguir las para La Victoria, dada su nacionalidad y por

---

<sup>465</sup> AMAE, legs. R 4312 / 4 y R 9950 / 7.

<sup>466</sup> AMAE, leg. R 9950 / 6.

estar afectada al bloqueo de bienes extranjeros y por tanto a la Intervención del Estado".

El Director Delegado consiguió reunir un grupo de financieros españoles, quienes aportaron el capital preciso para la constitución de Vesta, Compañía Anónima de Seguros y Reaseguros en febrero de 1946, que se inscribió en el Registro de Entidades Aseguradoras en mayo de 1946.

“Al objeto de poder ejercer un control efectivo en el desarrollo de Vesta, tanto en lo que se refiere a su organización interior como exterior, asumió nuestro Director Delegado, la dirección de dicha compañía.

A partir de este momento pasaron casi todos los agentes a "Vesta" con el compromiso solemne de no traspasar ninguna operación de "La Victoria" a la nueva compañía, sino al contrario, defender en todo momento la cartera contra los continuos intentos de la competencia”.

El plazo de tres meses que transcurrieron entre la constitución de la compañía y su inscripción en el registro y consiguiente permiso para funcionar se debió a que Vesta tuvo que acreditar ante la Comisión Interaliada de Control su independencia de La Victoria de Berlín. El documento que trata este aspecto se conserva en AMAE<sup>467</sup>.

“La autorización para trabajar seguros, la recibió de la Dirección General de Seguros el día 14 de mayo de 1946 ya que sospechando la Comisión Interaliada era continuación o testaferrero de la Compañía La Victoria de Berlín intervino cerca del Ministerio de Asuntos Exteriores.

El Presidente del Consejo de Administración (el difunto Sr. Ildefonso Calpasoro) y el Director de Vesta, D. Walter Meynen, aportaron pruebas a la citada Comisión Interaliada de que el capital social era exclusivamente español, con Consejo de Administración español, y que no tenía relación alguna con La Victoria de Berlín [...].

La compañía Vesta no ha tenido ni tiene ninguna relación ni contacto con "La Victoria de Berlín" en Alemania, ni en la parte financiera ni en el Consejo de Administración, dándose únicamente el caso de que el Director de "La Victoria de Berlín" en España, sea al mismo tiempo director de la compañía "Vesta”.

Hay que recordar que toda esta situación es perfectamente conocida y aceptada por las autoridades españolas, ya que la compañía estaba intervenida mucho antes.

El tema de la valoración y los concursos de adjudicación de La Victoria es bastante confuso. La Orden de expropiación del 100 por 100 de la compañía es de 17 de junio de 1950 y el justiprecio señalado es de 2.719.431,70 ptas., que es

---

<sup>467</sup> AMAE, leg. R 9950 / 6.

la cifra dada por los españoles, mientras que la del Consejo Aliado es de 3.927.761,89 ptas. Parece que la diferencia derivaba de la distinta apreciación de las cargas sociales y se asume que la cifra del Consejo Aliado era errónea. El primer concurso se convocó el 13 de julio de 1950, pero ya antes habían empezado a producirse problemas para la Vesta, que naturalmente, y como se esperaba, se presentó al concurso.

En enero de 1950, la CEBE recibió una denuncia contra los miembros más destacados de la compañía Vesta, acusándolos de desafección al régimen, separatismo, ideas comunistas, antifranquismo e incluso de Walter Meynen se dice que es "antifranquista, hermano del que fue encargado de negocios alemán en la Argentina, el cual escribió el libro azul atacando a este país y a España". La denuncia debió ser formulada por alguno de los otros concursantes, puesto que además de Vesta, se presentaron otras dos proposiciones: la Compañía de Seguros Hermes y el grupo formado los Sres. Llobet-Arizmendi-Majén con la colaboración y asesoramiento de D. Oscar Hellmuth "subdirector durante 33 años de La Victoria de Berlín", por lo que puede deducirse que se había producido una ruptura entre dos grupos de la compañía alemana.

Existe en el AMAE un breve informe<sup>468</sup>, sin fecha, que lleva como título Adjudicación de bienes alemanes. La Victoria de Berlín., y que aclara algo mejor el confuso proceso que está teniendo lugar, destacando los (a juicio del autor) méritos o inconvenientes de cada una de las tres ofertas:

“ La Dirección General de Seguros mantiene el criterio general de la conveniencia de adjudicar con preferencia a Sociedades sobre particulares. Si bien su fundamento parece residir en la conveniencia de eliminar por este sistema Compañías de Seguros del mercado nacional por estimarse demasiado su número actual, la adjudicación de la cia. Europea de Mercancías y Equipajes, de reciente adjudicación (D.O. de 30-XII-50) lo ha sido a un grupo particular en el que figuraban accionistas de la misma.

La cia. Vesta parece aducir en su favor el "ser continuador" de la Victoria de Berlín, criterio que ha presidido otras adjudicaciones. Este argumento pese a posibles documentos acreditativos no se ajusta a la realidad toda vez de dicha CIA. fundada en 1946 tuvo que demostrar ante la Comisión Interaliada de Control que se trataba de una CIA. netamente española (así lo testifica la adjunta aclaración de D. Oscar Hellmuth) como es fácil de comprobar por los escritos que autorizaron su constitución.

Por otra parte, Vesta está constituida por personas notoriamente desafectas al régimen. sus dos primeros presidentes del consejo de administración, Calpasoro (separatista vasco fallecido) y Montiel. el sr. Meynen es igualmente antifranquista.

---

<sup>468</sup> AMAE, leg. R 9950 / 6.

La Cía. Hermes, que posee todos los ramos y se encuentra en magnífica situación financiera podría hacer un buen negocio con la victoria, traspasando las pólizas con buen riesgo y vendiendo después la Cía. a otros particulares, con lo que no se conseguiría el fin eliminatorio que la d. de seguros pretende.

El grupo Llobet-arizmendi-mejen con el asesoramiento del Sr. Hellmuth sobre asegurar la "continuidad técnica" llevaría a cabo la "nacionalización" que el citado Decreto pretende y conservaría "activos" los bienes de la misma. Al mismo tiempo la garantía desde el punto de vista de "seguridad nacional" es absoluta"

La respuesta de la Dirección General de Seguridad a la anterior denuncia se recibe a finales de 1950, y las conclusiones del "funcionario que suscribe" encargado del informe llevan fecha de 5 de diciembre de 1950, y en ellas se indica que las denuncias presentadas sólo han tenido "parcial confirmación" en lo que respecta a dos personajes menores "el Sr. Montiel y el empleado Sr. Marcos". Quizás por esto, aunque el 18 de enero de 1951 la Comisión falla a favor de la Vesta extraoficialmente, se declara desierto este primer concurso, convocando un segundo en septiembre de 1951, al que acuden cinco candidatos: nuevamente Vesta y Hermes y, además, Financiera Nacional de Seguros y Reaseguros, Orión y Los Previsores del Porvenir.

Pero el tiempo ha corrido y el proceso no va a seguir adelante: La Victoria de Berlín escribe oficialmente al presidente de la CEBE dos cartas, la primera en septiembre y la segunda en diciembre de 1951, pidiendo se suspenda el concurso para la adjudicación de los bienes, permitiéndose a la compañía alemana reanudar sus actividades comerciales "al readquirir su propia sucursal", según lo permiten las propias leyes dictadas con el Consejo de Control Aliado.

Suponemos que como respuesta a la petición de diciembre de 1951 se prorroga la fecha de fallo del concurso por tres meses, y todo el expediente muere de muerte natural a partir de entonces, volviendo La Victoria a manos de sus anteriores propietarios. Orión, Los Previsores del Porvenir, y la propia Vesta reclaman les sean devueltos documentos y fianzas, lo que ocurre en 1953, 1954 y 1958.

## **5. CONCLUSIONES**

1. El primer objetivo buscado en esta investigación era determinar si a través de las compañías de seguros pudo entrar oro procedente del Tercer Reich en España durante la segunda guerra mundial y la respuesta es negativa. Las empresas de seguros obtenían beneficios que se transferían a la casa alemana anualmente, nunca al revés, y durante estos años no se fundaron nuevas compañías ni se produjeron ampliaciones de capital cuyos beneficiarios fueran de nacionalidad alemana. En los documentos estudiados no hay signo alguno de aumento ficticio de siniestralidad u otras posibles manipulaciones para poder camuflar oro de dudosa procedencia.

2. Tampoco existe un problema de impago de pólizas, más o menos amplio. En las publicaciones oficiales no aparece ni una sola reclamación, y entre los documentos oficiales conservados en el Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores, se han encontrado muy pocas. De hecho, a la preocupación de algunos clientes, que temen no poder cobrar sus seguros, se le responde garantizándoles que los pagos de las pólizas no sufrirán ningún quebranto<sup>469</sup>.

En la reunión del 17 de enero de 1946 de la Comisión Consultiva Interministerial sobre Bloqueo de Bienes Extranjeros se resolvió la duda de una compañía de seguros "del norte" sobre el abono de un siniestro a un súbdito polaco (que no tiene por qué ser judío). La solución que se adopta es que la compañía ingrese el importe debido en la cuenta que el polaco abra al respecto, "que quedará bloqueada"<sup>470</sup>.

Realmente puede afirmarse que hubo muy pocos casos de éste tipo lo que puede tener dos explicaciones. Una, que hubiera pocas pólizas cuyos titulares fueran de una nacionalidad sujeta a bloqueo; otra, que los casos no se llevaran a la Comisión, puesto que se podían resolver como el que hemos citado. Esta última hipótesis está avalada por el hecho de que en la misma reunión citada se resolvió un caso colateral que, como el anterior, puede sentar precedente. Se trataba de la reclamación de Eduardo M. Bunge, de Bilbao, que pide autorización para disponer de 3.354,50 pesetas para el pago de su póliza de incendios contratada con Plus Ultra. "Como quiera que dicho señor se halla incluido en un *Joint Memorandum* de las Autoridades Aliadas, la Comisión acuerda desestimar la petición". De cualquier forma, sólo el análisis de otro tipo de documentación (especialmente la interna de las compañías y quizá la del IEME) pueden dar una visión exacta y completa de este problema.

3. También son escasas las referencias específicas a los judíos, pudiéndose citar dos. La primera afecta al español Raimundo Cohen Abastado, empleado de La Victoria de Berlín, entre 1910 y 1938. En este último año, según reclama él mismo, "... la Compañía puso fin a sus servicios sin otro motivo que el de las leyes racistas de Hitler", por lo que pide una indemnización. Las autoridades españolas, en las que buscó amparo, no atendieron su petición en ningún momento<sup>471</sup>.

La segunda, una muestra del cinismo de las autoridades españolas, se encuentra en un acta de una reunión de 1945 de la Comisión Consultiva Interministerial, que se reproduce a continuación: el Sr. Huete pregunta cuál ha de ser el régimen de

---

<sup>469</sup> V., por ejemplo, AMAE, leg. R 9950 / 6.

<sup>470</sup> Acta nº 16, 17 de enero de 1946, de la Comisión Consultiva Interministerial sobre Bloqueo de Bienes Extranjeros. AMAE, leg. R 5656 / 13.

<sup>471</sup> AMAE, leg. R 3063 / 22. En 1959, desesperado, solicitó la devolución de la documentación que había presentado para avalar su demanda. Parece, además, que en todas las compañías, los empleados alemanes tuvieron algunos problemas para seguir cobrando su sueldo. V., por ej. AMAE, leg. R 9950 / 6.

los apátridas, contestándole el Sr. Navasqués que después de haber cambiado impresiones acerca del particular con las Representaciones de las Naciones Aliadas, éstas le significaron que la mayoría de los apátridas residentes en España son judíos de origen alemán y que poseen pruebas de que muchos de ellos se dedicaron al espionaje en favor del Eje. En consecuencia ha de estimarse que el bloqueo les afecta y por consiguiente habrán de someterse al régimen general<sup>472</sup>.

4. Entre 1949 y 1952 tuvo lugar el proceso de intervención, expropiación y adjudicación de las compañías de seguros con participación del capital alemán, de una forma diferente al de otras compañías sometidas al bloqueo, puesto que dicho proceso experimentó todo tipo de retrasos y se llevó a cabo de una forma tan lenta que sólo se completó en cuatro de las más de veinte compañías intervenidas. Estas cuatro compañías (Compañía Europea de Seguros de Mercancías y Equipajes, La Constancia, Nord Deutsche y Nordstern) se acaban adjudicando en todo o en parte, culminando el proceso de intervención.

De las restantes, cinco se liquidaron antes de producirse ningún tipo de valoración, por problemas que estaban relacionados, unas veces con la casa matriz alemana y otras con la propia compañía en España. El resto, pese a ser valorado y sacado a concurso público, no llega a venderse por distintos motivos, por lo que vuelve a manos de sus antiguos propietarios. En unos casos no hay ofertas de compra, en otros no llega a fallarse el concurso o, finalmente, en otros éste se declara desierto, por las presiones de todo tipo a las que se ve sometida la comisión de adjudicación.

5. Puede percibirse perfectamente a través de la documentación oficial y, especialmente, de las cartas, notas e informes "confidenciales" la lucha entablada entre aliados y españoles, por una parte, para conseguir el mejor bocado a costa del capital alemán y, por otra, la eficaz resistencia que opone este último para seguir controlándolo. Las negociaciones se llevaron a cabo en todo momento de una forma que podíamos calificar de "correosa". Como afirma Martín Aceña<sup>473</sup> los españoles demostraron ser excelentes negociadores, pacientes e imaginativos, sin ocultar información pero reteniendo la mayor cantidad posible hasta llevar a sus oponentes al borde de la desesperación como se refleja en algunos documentos.

En todo este proceso, los aliados son los realmente perjudicados. Baste saber que a su poder llegará únicamente alrededor del 7,5 por 100 del total de los 50 millones en que se había estimado (de una forma muy prudente) el capital expropiable de las empresas de seguros con participación alemana.

---

<sup>472</sup> Acta nº 3, 24 de mayo de 1945, de la Comisión Consultiva Interministerial sobre Bloqueo de Bienes Extranjeros. AMAE, leg. R 5656 / 13. Subrayado propio.

<sup>473</sup> Martín Aceña (2001), p.260.

Para conseguir este resultado, y pese a las reiteradas protestas aliadas, las autoridades españolas autorizan y realizan una serie de actuaciones tendentes a favorecer a los capitalistas españoles, en primer lugar, y a los alemanes, en segundo. Las empresas de capital mixto hispano-alemán disminuyen la parte expropiable a través de ampliaciones de capital, buscando distintos objetivos: reducir la presencia alemana en los órganos de gobierno y mantener el normal funcionamiento de la empresa. La adjudicación, cuando se produce, recae sobre los accionistas españoles, a veces testaferros del capital alemán, por un precio asombrosamente favorable que se completa, bajo cuerda, con donaciones (al Consejo Superior de Investigaciones Científicas). Si tenemos en cuenta la información obtenida para la Plus Ultra, a manos de los aliados llega, aproximadamente, alrededor del 70% de un valor determinado sistemáticamente lo más bajo posible. Y si admitimos que éste debió ser el criterio seguido en las ventas de las compañías de otros sectores podemos darnos cuenta del buen resultado obtenido en el proceso para la parte española. Pero cuando la empresa alemana es lo suficientemente fuerte (y es el caso más frecuente), las autoridades españolas obstaculizan por todos los medios a su alcance (ampliación de plazos, demoras en la Plus Ultra adjudicación...) la culminación del proceso de venta, de manera que la expropiación no llega a realizarse nunca, o bien las compañías alemanas se hacen con la parte expropiada a través de hombres de paja, o ambas cosas a la vez.

El resultado de todo el proceso puede resumirse muy brevemente en lo que se refiere al sector asegurador: los aliados consiguieron una parte muy reducida del valor expropiable, los capitalistas nacionales hicieron algún sabroso negocio (como en el caso de La Constancia) y las empresas alemanas recuperaron la mayor parte de su propiedad excepto en el caso de las pequeñas compañías que, por las dificultades de la especial coyuntura, fueron liquidadas.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

### **Archivos**

Archivo del Banco de España.  
IEME: Inspección cajas 210,211

Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores.  
R 3063, R 4301, R 4312, R 5477, R 5646, R 5652, R 5656, R 5657, R 5684, R 7302, R 7730, R 9776, R9793, R 9938, R 9940, R 9942, R 9950.

### **Fuentes impresas**

Boletín Oficial de Seguros y Ahorro (1935-1955).

Memorias de la Dirección General de Seguros y Ahorro, (1912-1951; 1952-1953; 1954 y 1955).



## **CAPÍTULO 9**

### **LAS RELACIONES BANCA-SEGUROS: CONSIDERACIONES HISTÓRICAS Y ACTUALES**

Francisco Montijano  
Universidad de Jaén

#### **1. INTRODUCCIÓN**

Las entidades de seguros básicamente se definen como empresas de servicios financieros asistenciales que prestan un servicio público, gestionado privadamente. Al seguro, asimismo, se le reconocen, en el ejercicio de su actividad principal, importantes funciones en el orden económico y social. En este sentido, los individuos son adversos al riesgo y el seguro trata de resolver de manera razonable la conversión de riesgos individuales por agrupación en sucesos medios ciertos. Por lo tanto, el seguro contribuye a sostener y equilibrar el sistema económico, minimizando o en su caso, eliminando los riesgos personales y/o empresariales. Desde una perspectiva global – macroeconómica - el desarrollo del sector asegurador está condicionado por el modelo económico y social que se adopte en un país. De forma que es factible relacionar «... la posible evolución del sector, según la opción del modelo económico-social y de desarrollo elegido, en cuanto éste originará un mayor o menor grado de intervención del Estado en dicho proceso»<sup>474</sup>.

Así pues, la actividad aseguradora está fuertemente determinada por la evolución económica general. En este contexto, está unánimemente aceptado el nexo existente entre las tasas de crecimiento económico y las primas emitidas por el seguro. En España, la actividad aseguradora está acumulando un notable peso dentro del sector servicios, con tasas de crecimiento en su producción que supera el propio ritmo de crecimiento económico. En concreto, la tasa de participación del seguro ha crecido progresivamente en los últimos 30 años. En 1970 la participación del seguro se situaba en el 1,5 % sobre el Producto Interior Bruto. Sin embargo, en 2004 asciende hasta el 5,51 %. De los datos se desprende, por tanto, el progresivo peso específico que está atesorando el sector asegurador en la economía española.

En su contexto sectorial, la nota predominante del sector ha sido la de un lento proceso de reestructuración y modernización, marcado por una insuficiente reducción del número de entidades concurrentes y por una tenue tendencia hacia

---

<sup>474</sup> Flores (1992), p.8.

la concentración. El sector asegurador español se ha singularizado, tradicionalmente, por una fuerte atomización. Este panorama aún se mantiene desde la década de los noventa, principalmente esta atomización se acentúa en el ramo de vida, en el que concurre un mayor número de entidades, dado que la entrada de aseguradoras en el mercado ha resultado relativamente sencilla. En suma, «la concentración del sector se ha visto frenada por el ramo de vida, y por algunos otros ramos no vida que presentan una elevada atomización. En definitiva, un mercado que aún debe evolucionar para lograr una mayor concentración de negocio y una equiparable dimensión empresarial»<sup>475</sup>.

Asimismo, el sector asegurador ha estado inmerso, en los últimos treinta años, en un singular y notable proceso de reestructuración empresarial, caracterizado por la posibilidad de establecer relaciones entre entidades bancarias y aseguradoras con implicaciones tanto empresariales como estratégicas<sup>476</sup>. No obstante, dicha posibilidad ya había sido históricamente contemplada, siempre bajo el marco de la regulación vigente y desde un interés corporativista de la banca como grupo financiero por integrar el seguro.

Las relaciones entre entidades bancarias y aseguradoras han surgido, principalmente, en respuesta a los cambios del entorno y sus objetivos se han planteado en función del proceso de acercamiento que las entidades pretendían alcanzar. Como movimiento estratégico se singulariza por la implicación de las redes bancarias en la distribución del seguro, dando lugar a una orientación de naturaleza comercial. Principalmente, el canal bancario ha irrumpido en la comercialización de productos de demanda, dirigidos a segmentos de particulares, cuya concepción técnica no es compleja y requieren pocos servicios una vez realizada la venta. En particular, los productos de mayor naturaleza financiera son los que más rápidamente asimilan las entidades bancarias para su distribución.

También, esta relación se ha constituido como proceso de integración de la actividad aseguradora en la estructura organizativa de la entidad bancaria. Aparece, en efecto un nuevo tipo de empresa cuya naturaleza corporativa y competitiva se explica a partir de la integración de dos instituciones que en décadas pasadas han estado claramente delimitadas. Entre las diversas posibilidades de crecimiento de la empresa bancaria nos centramos, por tanto, en la orientación que acomete hacia el campo asegurador. Esta concepción supone un nuevo paradigma competitivo que surge cuando se procede a utilizar la red comercial bancaria para la distribución del seguro y continúa con la integración de un mayor número de funciones o tareas que conforman las actividades de banca y de seguros, produciéndose una fusión estructural de recursos y capacidades, siendo la base interrelacional tanto la estructura

---

<sup>475</sup> Montijano (2001b), p.42.

<sup>476</sup> Estas relaciones estratégicas se han denominado bancaseguros (*Bancassurance* en su nombre francés). Un término acuñado en Francia después de 1980 para definir la venta de productos de seguros a través de una red bancaria.

organizativa como la cadena de valor añadido del banco y su objetivo el negocio asegurador.

El objetivo de este capítulo es el de explicar el proceso de gestación de esta relación. En este sentido, se revisa los antecedentes históricos más significativos que han podido influir en la aparición de esta vinculación empresarial con importantes connotaciones estratégicas. Dichos antecedentes se abordan desde una perspectiva legislativa y económica, con claras concomitancias entre ellas. Asimismo, hemos de señalar qué factores tanto económicos como sectoriales han impulsado, en nuestro país, la vinculación empresarial entre bancos y aseguradoras, principalmente en las últimas décadas.

Para el cumplimiento de los anteriores objetivos acometemos los siguientes apartados, además de esta introducción. En el apartado segundo, sondeamos qué hechos, legislativos y/o empresariales, han gestado, históricamente, el nacimiento de esta relación. El tercer apartado, se centra en señalar qué factores relacionados con el entorno sectorial y general han fortalecido e impulsado dicha relación empresarial. El cuarto apartado, aborda desde una vertiente práctica, los modelos que implementan este movimiento empresarial. El quinto apartado cuantifica la relación banca-seguros como estrategia de distribución y como proceso de integración y control empresarial de la banca hacia el seguro. Finalmente, extraemos a modo de conclusión las reflexiones más significativas.

## **2. ALGUNOS DE LOS DETERMINANTES HISTÓRICOS DE LA RELACIÓN BANCA-SEGUROS**

El seguro se caracteriza por ser, históricamente, uno de los primeros sectores regulados jurídicamente en el ámbito económico. Desde principios del siglo XX la legislación sobre el sector asegurador ha sido copiosa. Del conjunto de estas legislaciones hemos de subrayar algunas de las reglamentaciones actuales que han tenido que adaptarse a las directivas comunitarias, inspiradas en el principio de libertad de prestación de servicios. Nos referimos a la Ley 9/1992 de 30 de abril, de Mediación de Seguros Privados Seguro (modificada por Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados). En la práctica, esta Ley ha supuesto una completa liberalización de las redes de distribución, eliminando los obstáculos para la distribución conjunta de productos aseguradores y financieros. Los cambios legislativos han sentado, por tanto, las bases para iniciar una relación de cooperación entre entidades de banca y de seguros, en mayor medida que una relación de competencia, puesto que la normativa ha dispuesto la posibilidad de distribuir seguros a través del canal bancario.

Sin embargo, las nuevas posibilidades brindadas por la Ley 9/1992 de 30 de abril, de Mediación de Seguros Privados Seguro no ha sido únicamente el resultado de una adaptación a la normativa europea sino también el de una preocupación secular del legislador español por dotar al sector asegurador de

una mayor eficiencia en la tarea de distribución. Preocupación que ha quedado patente a través de ciertos precedentes legislativos<sup>477</sup> orientados a incorporar las sociedades jurídicas como agentes de seguros. A esta preocupación que deriva hacia la posibilidad de utilizar el canal bancario en la distribución aseguradora se le une, desde los primeros años del siglo pasado y con mayor intensidad a partir de la década de los noventa, un interés corporativo de la banca de establecer un control sobre el negocio asegurador.

En efecto, el interés de las entidades bancarias por desempeñar una función mediadora en el seguro no es una cuestión nueva, sino que su aparición se ha gestado teniendo presente ciertos antecedentes legislativos que han dado pasos en esa dirección<sup>478</sup>. Contemplamos, a este respecto, la Ley de Registro e Inspección de Empresas de Seguros, de 14 de mayo de 1908, donde se autorizó la creación de un “Cuerpo de Corredores Jurados de Seguros”. En su desarrollo, se establecía que para la consecución y validez del contrato era de obligado cumplimiento la intervención de dicho Cuerpo.

En 1929, un Anteproyecto publicado por Real Orden de 26 de Junio, procede a distinguir entre los Corredores libres y los Agentes afectos y, por vez primera, se contempla la posibilidad de que las personas jurídicas tengan acceso a la mediación en seguros. Posteriormente, el mencionado Anteproyecto se materializó en la Ley de 29 de diciembre de 1934 que autorizaba expresamente el ejercicio de la profesión de “Agentes libres de Seguros” a las compañías mercantiles constituidas con este fin. Ley que fue desarrollada por Decreto de 25 de junio de 1935, contemplando la posibilidad de ingreso en los colegios oficiales de agentes por parte de “Las sociedades anónimas o de cualquier clase”. La Ley de 1934 fue derogada por la publicación en 1971, del Reglamento de la Ley Reguladora de la Producción de Seguros Privados, de 30 de diciembre de 1969. Dicha reglamentación admitía el ejercicio de la actividad de producción de seguros por personas jurídicas, tanto en calidad de Agentes libres como afectos, aunque se establecieron criterios más restrictivos.

Sin embargo, los precedentes legislativos más recientes a la Ley de Mediación de 1992 quedan establecidos en el Proyecto de 30 de abril de 1977, el de 5 de junio de 1981 y en un último proyecto de 21 de septiembre de 1983, como exponente de un firme propósito de incorporar sociedades a la función mediadora del seguro. Este último proyecto, con numerosas enmiendas, se concretó en la Ley de Ordenación del Seguro Privado, de 2 de agosto de 1984, cuyas disposiciones adicionales autorizaron la constitución de sociedades que tuvieran con objeto exclusivo la agencia de seguros.

---

<sup>477</sup> El marco normativo asegurador han impido, hasta hace relativamente poco tiempo, cualquier ámbito de interrelación entre ambas actividades. Históricamente, las respectivas legislaciones de nuestro país no han permitido la entrada de entidades bancarias tanto en la producción como en la distribución del seguro. A este respecto, se han establecido serias incompatibilidades para la comercialización de productos de seguros a través de entidades bancarias.

<sup>478</sup> Sobre los antecedentes legislativos puede consultarse, Iglesias Pradan (1992),

Hemos aludido, anteriormente, a razones corporativas del banco por establecer un control o dominio del seguro. Las entidades bancarias en el ejercicio de su poder han considerado, desde una perspectiva corporativista, beneficiosa, para sus intereses como grupo financiero, la potencial integración o relación con compañías de seguros. En este contexto, la presencia de la banca ha sido históricamente justificada, ya que ambas instituciones son complementarias y competitivas en el mercado financiero. Esta complementariedad reside en el momento de la captación de recursos y tanto en sus posiciones financieras como de riesgos. Así pues, este es un aspecto que desde hace tiempo revela el interés de la banca hacia el seguro como actividad complementaria a su labor principal. Este ámbito de complementariedad surge del propio desarrollo de sus actividades principales. Las entidades bancarias realizan operaciones de activo, por ejemplo, la concesión de créditos y préstamos a sus clientes. Operaciones que en muchas ocasiones carecen de algún tipo de garantía y, por tanto, precisa de algún tipo de cobertura aseguradora. De hecho, la entidad bancaria está reforzando las operaciones financieras, asegurando las obligaciones de los clientes, por ejemplo, mediante el seguro de amortización de créditos o seguros de incendios ligados a créditos hipotecarios. A principios de los años treinta ya se concebía el provecho de dicha complementariedad al afirmar que<sup>479</sup>:

“... el banquero y el asegurador efectúan operaciones financieras opuestas que no tienen más punto de contacto que el riesgo. La misión de la banca es conceder créditos, en tanto que la del seguro es garantizarlos; por consiguiente, no existe competencia, sino que, por el contrario, se complementan, pues la Banca en la concesión de crédito trata de eliminar el riesgo que no puede sino producirle pérdidas y el seguro busca como finalidad objetiva el riesgo que debe producirle beneficio”.

Además de la complementariedad en el riesgo de sus operaciones, también se contempla desde una posición financiera. En las memorias del 1974 del Banco de Bilbao<sup>480</sup> se expone claramente la posición mantenida por el banco al respecto:

“No hay un grupo financiero en su integridad que no comparta dentro de sus funciones las del seguro, que si bien tiene un componente muy importante en cuanto a prestación de servicio, lo hace dentro de un esquema de toma de recursos y aplicación de los mismo, de carácter análogo al resto de actividades que cubre dicho grupo”.

En consecuencia, las entidades bancarias han considerado, desde hace tiempo, la conveniencia de establecer y ejercer tanto un control sobre los recursos captados por la actividad aseguradora como un interés secundario por eliminar su actividad de riesgo. Este interés se ha materializado a partir de una

---

<sup>479</sup> Lasheras- Sanz (1939).

<sup>480</sup> Banco de Bilbao (1974).

posición de dominio. No obstante, la empresa aseguradora ha mantenido siempre su independencia como unidad económica. Aunque, como instituciones financieras sus actividades pueden ser complementarias, su separación en cuanto al desarrollo de las mismas<sup>481</sup> es tajante. Entre las razones apuntadas para justificar esta separación se señala la derivada del carácter específico del negocio de cada una de ellas: la banca se dedica a la gestión del balance, y el negocio de los seguros reside fundamentalmente en su cuenta de explotación. A este respecto, Prieto Pérez<sup>482</sup> señala que «... la separación encuentra su fundamento en la naturaleza de las operaciones que les son propias, y por esta misma razón, las directivas comunitarias no contemplan la posibilidad de consolidar las entidades aseguradoras con las entidades de crédito».

Este factor de complementariedad reparado históricamente en las posiciones financieras y de riesgo ha supuesto que España sea uno de los países donde la presencia de la banca en el seguro tenga más tradición. La entrada de capital bancario dentro del sector asegurador se ha venido produciendo desde las primeras apariciones de las compañías de seguros como sociedades anónimas. Mencionamos, a modo de ejemplo, el grupo Banco Bilbao-Vizcaya<sup>483</sup> que posee la compañía de seguros Aurora Polar desde hace aproximadamente 70 años, además de ser el propietario de Euroseguros desde 1974. En concreto, el Banco de Bilbao se liquidó y constituyó como nuevo Banco de Bilbao a partir de 1 de mayo de 1900, no desapareciendo la firma Banco de Comercio como entidad filial. Durante estos años el banco activó un plan de expansión con la instalación de las oficinas en los terrenos del Banco Hispano Americano. El nuevo Banco de Bilbao pasa a ser administrador efectivo de la Sociedad de Seguros “La Polar”. Asimismo, el Banco de Bilbao entra como accionista de Aurora en 1929. En 1984, ya como principal accionista de Aurora Polar, incrementa su participación hasta superar el 95 % del capital, aunque la gestión se mantiene independiente del grupo bancario. Esta sociedad de Seguros desarrollaba su actividad en los locales del Banco de Bilbao de forma independiente. Por otra parte, el Banco de Vizcaya también se planteó agregar el control de una Sociedad de seguros, en este caso de nueva creación, nos referimos a la compañía de seguros “El Norte”.

Siguiendo con el contexto histórico, con datos procedente del Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas 1922 se ha constatado que de las 84 Sociedades Anónimas concurrentes en el sector asegurador en dicho año, en un número de 10 entidades disponían de consejeros comunes procedentes de los Bancos Hispano-Colonial, Español de Crédito, Hispano Americano, Urquijo,

---

<sup>481</sup> El modelo actual de gestión de las entidades aseguradoras, el cálculo de las provisiones técnicas, las operaciones de reaseguros y las terminologías contables no permiten la consolidación.

<sup>482</sup> Prieto Pérez (1995) p.34

<sup>483</sup> Una argumentación más pormenorizada de los hechos puede consultarse, Arroyo Martín (2005).

Bilbao, Vizcaya y Crédito de la Unión Minera<sup>484</sup>. Algunos ejemplos se indican en el Cuadro 9.1.

**Cuadro 9.1**  
**Consejeros bancarios presentes en sociedades de seguros, 1922**

Banco Hispano Colonial	Banco Vitalicio
Banco Español de Crédito	Alianza de Santander
Banco Hispano Americano	La Estrella
Banco Urquijo	La Equitativa
Banco Vizcaya	Bilbao

**Fuente:** Roldan, S. y García Delgado, J.L (1973)

Sin embargo, en la década de los 80 es cuando comienza una entrada masiva de capital bancario que se acrecienta en la década de los 90. En 1983 el número de compañías de seguros con capital bancario se cifra en siete. En 1998 se eleva hasta 25. En estos años, las principales entidades aseguradoras han estado vinculadas a grupos bancarios, Cuadro 9.2. En 1987 el 54 % de las primas de vida del sector asegurador español estaban vinculadas a empresas controladas por el sistema bancario, cifra que pasa al 68 % en 1991. Para el negocio de los seguros no vida, los porcentajes eran del 15 y 14 % en 1987 y 1991, respectivamente.

**Cuadro 9.2**  
**Grupos aseguradores y su vinculación bancaria, 1985.**

Banco Central	La Unión y El Fénix Español; Unión Aseguradora Internacional
Banco Bilbao-Vizcaya	Banco Vitalicio e Hispana Aseguradora Corporación General Aseguradora; La Catalana; Aurora-Polar
Banco Popular	Occidente; Previsión nacional; Intercontinental; Cantabria; Euroseguros y Plus Ultra
Banco Hispano Americano	A.G.F.; Fénix Peninsular y Omnia
Banco Santander	La Estrella
Banco Exterior	Cenit, S.A.
Cajas de Ahorros	El Hércules Hispano y Compañía Española de Crédito y Caución
	Universal; Caser; Intercaser y Multimar-Caixa

**Fuente:** Eners & Young

En definitiva, en España, las relaciones banca-seguros han estado presididas por la tradicional vinculación existente entre compañías de seguros y entidades

<sup>484</sup> Roldan y García Delgado (1973), p.251.

bancarias, siendo aquellas cautivas de éstas. Sin embargo, este tradicional dominio de la banca ha tenido un carácter financiero/industrial, ya que generalmente ambos negocios se gestionaban aparte, incluso en el uso de la red bancaria para la posible comercialización de productos aseguradores. Finalmente, esta relación empresarial se ha ido gestando a lo largo del tiempo tanto por las posibilidades legislativas como por el propio y creciente interés de la banca por mantener una posición de control sobre el sector asegurador.

### **3. LOS DETERMINANTES CONTEMPORÁNEOS DE LA RELACIÓN BANCA-SEGUROS**

Desde hace tres décadas, empiezan a producirse cambios significativos que modifican el entorno del sector asegurador, pasando de una situación estática y regulada a una situación dinámica y muy liberalizada, caracterizada por la incertidumbre y la competitividad. El conjunto de estos cambios cabe analizarlos bajo dos directrices, delimitadas en función de su naturaleza. Primera, aquellas transformaciones que han supuesto un proceso de desregulación que interfiere en el sector asegurador. Y, segunda, los cambios de tipo institucional, que proceden de un marco o entorno mucho más general.

En concreto, estas transformaciones han surgido por cambios tecnológicos, con implicaciones muy directas tanto en la oferta como en la demanda de seguros; por cambios relacionados con la evolución de la economía, manifestándose una estrecha correlación entre crecimiento económico y actividad aseguradora; por cambios sociales, tales como el nivel cultural de la población o los cambios demográficos; y cambios legislativos. Un conjunto de transformaciones tanto generales como sectoriales que han modificado aspectos cruciales del sector asegurador y que han supuesto que las relaciones entre entidades bancarias y aseguradoras se constituyan en una respuesta estratégica.

Entre los factores de carácter general hemos de señalar la importancia de un nuevo marco reglamentario que ha supuesto un primer paso para iniciar este acercamiento. En efecto, en las últimas décadas se ha regulado un nuevo marco<sup>485</sup> legislativo orientado a responder a las exigencias de liberalización al tiempo, que pretende garantizar la solvencia de las entidades de seguros. El nuevo marco legislativo ha amparado cambios en los procesos de producción y distribución del seguro, ampliando las posibilidades de su oferta, por ejemplo, en las nuevas regulaciones y liberalización de las inversiones financieras y en las nuevas posibilidades de distribución del seguro por redes bancarias.

Actualmente, partimos de una reglamentación más indulgente que permite la entrada en el capital social de una compañía de seguros por parte de un banco

---

<sup>485</sup> Los cuatro ordenamientos básicos de mayor trascendencia que han configurado el marco regulador de la actividad aseguradora, son los siguientes: La Ley 50/1980, de 17 de octubre, sobre el Contrato del Seguro; La Ley 33/1984, de 2 de agosto, sobre la Ordenación del Seguro Privado; La Ley 9/1992, de 30 de abril, sobre la Mediación del Seguro; La Ley 30/1995, de 8 de noviembre, sobre Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.



y liberaliza las posibilidades de distribución de seguros por entidades bancarias<sup>486</sup>. En concreto «Esta presencia no implica, en efecto, que las referidas entidades hagan seguros, es decir, asuman contractualmente riesgos de daños o de personas, sino que se traduce simplemente en una intermediación entre el cliente que lo es de determinados productos bancarios y las entidades aseguradoras...»<sup>487</sup>. Circunstancias que han despertado un interés creciente de los grupos bancarios por utilizar sus redes para la venta de seguros. Sin embargo, las iniciativas aseguradoras han sido escasas. En este sentido, un reducido número de grupos aseguradores -principalmente extranjeros - han recurrido al acuerdo comercial o toma de participación en bancos para su establecimiento y así disponer, potencialmente, de la red bancaria. El resultado, en cualquier caso, ha supuesto el inicio de frecuentes relaciones empresariales y comerciales entre bancos y aseguradoras.

En este contexto, la normativa vigente<sup>488</sup> permite la creación de filiales bancarias por parte de las aseguradoras y, el hecho contrario, la creación de filiales de seguros por iniciativa de empresas bancarias. En concreto, nuestro país autoriza la creación de filiales, la toma de participación y la constitución de grupos financieros, teniendo como sociedad matriz una empresa aseguradora o bancaria. Sin embargo, conforme a las reglamentaciones en vigor, únicamente las empresas que han recibido autorización expresa están habilitadas para actuar en los servicios de seguros. En este sentido, la producción del servicio asegurador por un banco o cualquier otra empresa está totalmente prohibida<sup>489</sup>. También está prohibida la fusión de una empresa de seguros con cualquier otro intermediario financiero, ya que el efecto resultante es el mismo. En definitiva, el banco si opta por la ampliación de su oferta necesita de una compañía de seguros, que es la única entidad legalmente capacitada para la producción del seguro. Sin embargo, sí se admite la intermediación del banco o caja de ahorros entre el cliente y la entidad aseguradora.

---

<sup>486</sup> Esta oportunidad se señala en la Ley de Mediación en Seguros Privados, de 30 de abril de 1992 en cuya exposición anuncia que «... las Entidades Aseguradoras podrán celebrar contratos de Agencia con cualesquiera personas físicas o jurídicas que tengan capacidad legal para el ejercicio del comercio, principio que se traduce en la posibilidad de utilizar para la producción de seguros las redes de distribución, por ejemplo, de bancos o entidades financieras, grandes almacenes, etcétera».

<sup>487</sup> Iglesias (1992), p. 50.

<sup>488</sup> No existe en nuestro ordenamiento una específica prohibición de las inversiones de entidades bancarias en entidades aseguradoras y viceversa. La ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, establece- en su disposición adicional segunda- un deber de comunicación al Banco de España y a la propia entidad afectada «... toda participación en el capital de una entidad de crédito española que, directa o indirectamente, suponga la titularidad o el control del 5 % o más del capital social de la misma» por su parte, el apartado 8 de la disposición adicional primera de la misma ley, hizo extensivo el mismo deber de comunicación a las participaciones en sociedades de seguros y reaseguros.

<sup>489</sup> Esta prohibición esta señalada en las Directivas 90/618/CEE; 92/49/CEE y 92/96/CEE, es decir, 2ª Directiva de Seguros Vida, 3ª Directiva Seguros de Daños y 3ª Directiva Seguros de Vida. Su transposición queda contenida en la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, sobre Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.

De carácter general, también, hemos de subrayar los cambios del entorno financiero que a través de los procesos de desregulación<sup>490</sup> y desintermediación financiera han operado empujando a entidades bancarias a buscar negocios alternativos al tradicional y a compañías de seguros a buscar nuevas vías de comercialización. Las entidades bancarias, motivadas por pérdidas de ingresos procedentes de su negocio tradicional, se han visto en la necesidad de obtener ingresos complementarios, por ejemplo en concepto de comisiones, diversificando sus líneas tradicionales de negocio por medio de la creación de grupos financieros. Esta situación ha generado, en la práctica, que las entidades bancarias comercialicen a través de su propia red de oficinas, entre otros productos, fondos de pensiones y seguros, para lo cual crean entidades aseguradoras.

En cambio, las aseguradoras ven en la red bancaria una opción estratégica para su distribución y pretende que tanto los productos aseguradores tradicionales como los productos reformulados tengan acceso a nuevos segmentos de mercado. Además, las aseguradoras tratan de obtener mayores ventajas competitivas. Entre las ventajas hemos de mencionar el mayor grado de confianza, elemento fundamental para comprar un producto asegurador, la mayor frecuencia de contactos con el cliente, el mayor número de clientes potenciales y la mayor capilaridad en las redes de distribución bancarias.

Las consecuencias negativas que para la banca le puede provocar el proceso de desintermediación del pasivo, en cuanto a la pérdida de recursos financieros es otro de los factores que fomenta esta relación. En este sentido «una menor provisión de pensiones de jubilación (unido al envejecimiento de la población europea) ha sido un importante estimulante de las estrategias de universalización»<sup>491</sup>. Esta relación además de suponer una fuente de nuevos recursos, es relevante para bancos o cajas de ahorros porque incide en su objetivo de fidelizar su clientela, al ser un ahorro generado a largo plazo que crea un mayor vínculo. Así pues, el interés de los bancos se centra en el crecimiento del ahorro a largo plazo generado por el seguro, especialmente en los seguros de vida<sup>492</sup> y jubilación, para contrarrestar la caída de los depósitos de ahorro. Por ejemplo, el grupo BBV comenzó la actividad comercial aseguradora en la década de los ochenta, con la venta de productos del ramo vida. Posteriormente, le siguieron los restantes bancos comerciales y cajas de ahorros que dominan los servicios financieros de nuestro país.

---

<sup>490</sup> El concepto de desregulación financiera hace referencia a la eliminación de normas restrictivas de ciertas operaciones, actividades o prácticas financieras, exclusivamente bancarias, y se extiende hasta orientaciones comunitarias en cuestiones de liberalización, constituyendo, a todos los efectos, un marco general con incidencias múltiples.

<sup>491</sup> Gardener, Carbo, Molyneux. y Willians (1998), p. 334.

<sup>492</sup> Las primas se consideran una fuente de captación de recursos muy estable a largo plazo, debido a su proceso de renovación en seguros del ramo no-vida y a la larga duración contractual en los seguros vida.

En resumen, la banca en España es de tipo universal, pudiéndose realizar cualquier tipo de actividad u operación tanto bancaria como parabancaria, amparadas por la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria de la Unión Europea. A la banca se le permite, aunque sea a través de filiales especializadas, intervenir en actividades<sup>493</sup> que antes le estaban vedadas como son los seguros; negociación de valores, por ejemplo opciones y futuros financieros; factoring, con o sin recurso; arrendamiento financiero, etc.

Por otra parte, hemos de mencionar el rol desempeñado por los cambios económicos y culturales en el impulso de las relaciones banca-seguros. De hecho, las transformaciones socioculturales son imputables a diversas circunstancias. Algunas de estas circunstancias se deben a la paulatina reducción del crecimiento demográfico, al envejecimiento de la población, la problemática de los sistemas de pensiones de carácter público y al cambio de necesidades del cliente, motivado por el cambio cultural.

Los cambios en la demanda han supuesto una aceptación del seguro como fórmula de ahorro y de previsión. El incremento de la renta de las familias junto a un mayor conocimiento de las distintas posibilidades ofrecidas por las entidades financieras y aseguradoras, han modificado los hábitos de consumo y de ahorro de los españoles. Este cambio de actitud del cliente ha dado lugar a una situación donde la iniciativa de asegurar, actualmente, la toman los propios asegurados demandando el seguro para sus necesidades de cobertura de riesgos u ahorro. Esta actitud junto a la proximidad del canal bancario «fomenta la venta pasiva de los productos de seguros, y el crecimiento vegetativo y la respuesta a la demanda viene principalmente por la presión de la clientela, más que por el comportamiento activo de los vendedores»<sup>494</sup>. Este cambio de comportamiento se va consolidando: «... en 1999 el 16,8 % de los usuarios financieros habían contratado algún seguro a través de redes bancarias frente al 10,8 % de 1994»<sup>495</sup>.

Finalmente, este acercamiento entre entidades bancarias y aseguradoras ha estado sustentado en un ámbito de complementariedad empresarial y de negocios. En efecto, las actividades de banca y seguros se complementan en el uso de la red de distribución, personal, tecnología, etc., y/o se complementan en su desarrollo comercial. En este ámbito, la distribución se sitúa como el elemento competitivo clave: el sistema bancario español se caracteriza por poseer una densa<sup>496</sup> red de sucursales distribuidas por todo el territorio nacional. En definitiva, bancos y aseguradoras encuentran motivaciones tanto económicas, políticas, comerciales como de otra índole para establecer algún

---

<sup>493</sup> La Ley 3/1994 de adaptación a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria, recoge la relación de estas actividades.

<sup>494</sup> Martínez Vilches (1996), p.61.

<sup>495</sup> FRS - Grupo Inmark (1999), p. 51.

<sup>496</sup> España tiene la mayor densidad bancaria de toda Europa con unos 30.000 puntos de venta.

otro tipo de relación, o acercamiento más o menos integrado entre su ámbito institucional y entre sus actividades.

#### 4. MODELOS DE NEGOCIOS

Los distintos modelos bajo los cuales pueden implementarse las relaciones banca-seguros, abarcan desde una relación comercial entre entidades, hasta modelos que conllevan implicaciones estructurales y organizativas, principalmente, de la entidad bancaria hacia el desarrollo del seguro. La iniciativa puede ser conjunta, por ejemplo, mediante acuerdos empresariales o comerciales, donde predomina que la entidad bancaria actúe como canal de distribución; o puede ser individual, cuando se plantea la creación o adquisición de empresas filiales, Cuadro 9.3.

**Cuadro 9.3**  
**Modelos de Negocios**

<i>Modelos</i>	<i>Descripción</i>	<i>Objetivos</i>
<b>Acuerdos de distribución</b>	Los bancos distribuyen productos de seguros de vida a cambio de ingresos por honorarios. No comparten o sólo en parte bases de datos de clientes. Inversiones limitadas.	Distribución pasiva de seguros a través de la red bancaria.
<b>Alianzas estratégicas</b>	Integración en el desarrollo de productos, prestación de servicios y gestión de canales. Posibilidad de compartir bases de datos de clientes. Se requieren inversiones en tecnología y en personal de ventas.	Cooperación entre intermediarios financieros de diversos sectores.
<b>Joint-ventures</b>	Propiedad compartida de productos y de clientes. Se comparten bases de datos de clientes. Se requieren compromisos fuertes y a largo plazo.	Cooperación entre compañías de diversos sectores, tamaños y experiencias
<b>Grupos financieros</b>	Las operaciones y sistemas se pueden integrar completamente. Alta capacidad de fidelización en los clientes y otras prestaciones de servicios bancarios. Servicios financieros completos. Potencial para productos completamente integrados.	Participación activa en el negocio asegurador, objetivos de eficiencia y dominio del mercado de seguros.

**Fuente:** Montijano Guardia, F. (2001a).

En los acuerdos de distribución, la entidad bancaria planea, principalmente, objetivos de complementariedad estratégica del seguro con su negocio principal. Mediante los acuerdos, la entidad bancaria recibe unos honorarios por utilización de su red, no comparte la base de datos y no acomete inversiones en la aseguradora. Sin embargo, la entidad aseguradora pretende con los acuerdos de distribución que los productos aseguradores<sup>497</sup>, tengan una más amplia comercialización y, por tanto, le permita un acceso a nuevos segmentos de mercado. Este aspecto ha sido estudiado «entre los que poseen un seguro de vida a través de entidades financieras, se produce también la utilización del seguro de hogar en el 33 % de los casos, del automóvil en el 8 %, de amortización de créditos en el 6,4 %, de accidentes en el 6,2 % de ellos y de asistencia sanitaria en el 3 %» (FRS 1999: 53). Ambas entidades pretenden, por tanto, beneficiarse del hecho de que los clientes consuman un mayor número de productos aseguradores a través de las entidades bancarias.

En el mercado español se han establecido acuerdos significativos. La aseguradora Sanitas, del ramo de salud, ha llegado a acuerdos de distribución con Deutsche Bank y Bankinter. Estos acuerdos comprenden desde la emisión y gestión de recibos hasta inversiones, domiciliaciones, cobros por tarjetas, etc. Otro acuerdo, es el realizado por Deutsche Bank con DKV Previa, por el que el banco se lleva una comisión fija a través de su correduría y las pólizas de salud se distribuirán a través de todos los canales de los que dispone el grupo bancario. También, la aseguradora AEGON mantiene en vigor un número importante de acuerdos con distintas entidades bancarias, citamos a modo de ejemplo Bankpyme, Citibank, etc.

En cambio, con las alianzas estratégicas se busca la integración en el desarrollo de productos, prestación de servicios y gestión de canales. Este compromiso requiere inversiones en tecnología y formación en personal. Además, queda abierta la posibilidad de compartir las bases de datos de clientes. Desde la óptica específica de las compañías de seguros, la relación banca-seguros supone aprovechar las enormes carteras de clientes de las entidades bancarias ideales para la distribución de seguros de masa. En otros casos, la alianza con un banco permite financiar nuevos desarrollos de negocio y aumentar la confianza del público en la aseguradora. En el mercado español, destacamos la alianza llevada a cabo entre Caja Madrid y Mapfre creando un holding que agrupa los seguros generales, vida y de salud de ambos grupos. El 51 % del holding corresponde a Mapfre y el 49 % restante a Caja Madrid, con intercambio de acciones. El acuerdo recoge la utilización de los 4.200 puntos de venta que reúnen ambas entidades para la distribución conjunta de servicios bancarios y de seguros. El objetivo final es contribuir al aumento de la dimensión de las dos entidades en el mercado nacional e internacional, con una gestión compartida de los negocios integrados. Asimismo, se pretende con esta alianza reducir los gastos de explotación y potenciar la capacidad de expansión y crecimiento del negocio a través de la red de agentes del Grupo Mapfre.

---

<sup>497</sup> Algunos de estos productos se diseñan específicamente para ser distribuidos por el canal bancario, con la incorporación de nuevas tecnologías.

La modalidad de *joint-venture* entre una entidad bancaria y una aseguradora como iniciativa conjunta consiste en la puesta en marcha de una compañía de seguros en común, distribuyendo gastos y beneficios. En el seno de esta colaboración, la entidad bancaria ofrece la canalización de los productos del grupo asegurador a través de sus sucursales; y la compañía de seguros pone al servicio del banco los productos y la administración de los mismos. Algunos ejemplos del panorama español: Metropolitan Life Insurance Company que opera junto con el Banco de Santander Central Hispano con la creación de Génesis, y el caso del Banco Popular y Allianz Ras con la creación de Eurovida y Europensiones. En España, este modelo ha sido preferentemente adoptado por los grandes bancos y las aseguradoras extranjeras.

En el supuesto de grupos financieros, generalmente, la entidad bancaria crea o adquiere una filial aseguradora. Con la creación se establece una colaboración tecnológica puesto que la entidad aseguradora surge de la propia organización bancaria. Esta integración organizativa implica y facilita compartir proyectos, aplicaciones, ideas, información y recursos que se intentan disponer de forma integrada. Esta integración les permite controlar el proceso de producción, mejorar la calidad y reducir los costes externos, por ejemplo, los costes ligados a la información.

Este ha sido el modelo predominante en España porque las entidades bancarias no se conforman con los beneficios de la distribución sino que pretenden estar en la organización y producción del seguro. En el mercado asegurador español existe un gran número de aseguradoras que son ejemplos representativos de este tipo de planteamiento, en el que la actividad aseguradora surge por desarrollo interno y queda integrada plenamente en la estructura del banco. Por ejemplo, las aseguradoras, BBVA Seguros, BCH Vida, Génesis, Bansabadell Vida, Banesto, Bankinter Seguros de Vida, S.A., Banesto Seguros Cía Aseguradora, Barclays Vida y Pensiones y Santander Seguros y Reaseguros. También, es significativo el papel de las cajas de ahorro españolas en la creación de sus propias entidades aseguradoras especializadas en el ramo de seguros vida, por ejemplo, Vida Caixa, Caser, Ascat vida, etc.

En definitiva, las relaciones banca-seguros en España se han desarrollado con diversas modelos. Algunos bancos poseen desde hace tiempo sus propias filiales de seguros y en otros casos, se ha llevado a cabo a través de alianzas con aseguradoras extranjeras, creando entidades *joint-venture*. Sin embargo, hay también ejemplos estratégicos de cómo los bancos y cajas de ahorros actúan como distribuidores, por ejemplo, es el caso de las pequeñas cajas de ahorros que ofrecen productos a través de una aseguradora de propiedad conjunta. Asimismo, algunos de los bancos españoles han preferido mantener una filial independiente de su organización para desarrollar los seguros no vida y no involucrase directamente en este negocio, por ejemplo, Allianz-Ras Seguros y Caja Madrid Seguros Generales. De este modo han obtenido ingresos por comisiones, permaneciendo ajenos al proceso de administración.

En estos casos se ha preferido actuar como intermediario en no vida, en vez de crear sus propias filiales de suscripción.

## **5. PENETRACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA BANCA EN EL NEGOCIO ASEGURADOR**

El análisis de las relaciones banca-seguros se dirime, básicamente, en una doble vertiente: una primera vertiente que supone una nueva dirección estratégica de carácter corporativo que se concibe a partir de un mayor grado de acercamiento hasta llegar a la total integración de la actividad aseguradora como negocio del banco, compartiendo, además de la distribución, otras tareas de soporte (por ejemplo, el empleo de tecnologías, habilidades y conocimientos del banco aplicados al desarrollo del seguro) y una segunda vertiente basada en la utilización de sucursales bancarias como prolongación competitiva de la actividad aseguradora, con una clara orientación hacia el ámbito producto-mercado. El objetivo, por tanto, es el de ponderar las relaciones banca-seguros bajo esta doble vertiente. Primero, calculando las cuotas de mercado de aquellas aseguradoras en las que las entidades bancarias tienen una participación de control, normalmente del 50 % o más; y, segundo, cuantificando la comercialización de seguros realizada a través de oficinas bancarias.

Desde la primera vertiente, el Cuadro 9.4 muestra la evolución de la actividad aseguradora controlada por entidades de bancarias tanto en el ramo de vida como en el ramo no vida. En primer lugar, la penetración estimada en productos vida, en 1992, asciende al 41 % sobre el total del ramo. Esta dedicación como negocio se acentúa en el transcurso de los próximos años y, para el año 2004, las entidades de bancarias controlan hasta un 69 % del negocio de vida, unos 19.000 millones de euros correspondientes a más de diez millones de pólizas. En la actualidad, el negocio de vida de las entidades aseguradoras pertenecientes a bancos supera a las aseguradoras sin vinculación bancaria. De este negocio, el ahorro colectivo mantiene una participación del 28 % frente al 72 % del seguro individual. Las compañías de seguros tienen la oportunidad de que los ahorradores consideren el seguro de vida como un producto de ahorro que proporciona una rentabilidad de mercado asociada a un determinado nivel de riesgos.

Estos datos nos confirman que el mercado español de banca-seguros es a nivel mundial uno de los más desarrollados. No obstante, este crecimiento tan fuerte no es exclusivo del incremento del negocio asegurador imputado a entidades bancarias sino que también se debe atribuir al incremento medio anual del 30 % que en los últimos quince años se ha registrado en el mercado de vida y a la fuerte implementación del negocio de asegurador procedente de las cajas de ahorro. Las cajas de ahorro por su volumen de negocio representan aproximadamente en la actualidad el 50 % de las primas de vida.





## BIBLIOGRAFÍA

- A.A.V.V. (1999), *100 años de historia de la Confederación Empresarial de Bizkaia. 1899-1999*, Bilbao: CEBEK.
- AHARONI, Y. (1966), *The Foreign Investment Decision Process*, Boston.
- ALARCÓ AZNAR, M. (1907), *El primer septenio de La Aseguradora Española. Autodefensa contra las acusaciones infamantes a su gestión como director de la compañía*, Santa Cruz de Tenerife [Manuscrito].
- ALONSO OLEA, E. J. (1995), "Dinámica empresarial en Vizcaya. 1914-1923. Una aproximación." *Revista de Historia Económica*, (3/1995), pp. 635-652.
- ALONSO OLEA, E. J. (1996), *Sociedad de Seguros Mutuos de Vizcaya, sobre Accidentes de Trabajo. 1900-1975*, Madrid, Documento de Trabajo del Programa de Historia Económica de la Fundación Empresa Pública.
- ALONSO OLEA, E. J. (1997), "La fiscalidad empresarial en Vizcaya 1914-1935. Un beneficio del Concierto Económico" *Hacienda Pública Española*, 2-3, pp. 3-26.
- ALONSO OLEA, E. J. (1999), "Pablo de Alzola y la modernidad.", *Bidebarrieta*, 4.
- ALONSO OLEA, E. J. (2000), *La Mutua Vizcaya Industrial. 1900-2000. Un siglo de protección social en Vizcaya*, Bilbao: Mutua Vizcaya Industrial.
- ALONSO OLEA, E. J. (2005), *Víctor Chávarri (1854-1900). Una biografía*. San Sebastián: Eusko Ikaskuntza-Ayuntamiento de Portugalete.
- ALONSO OLEA, E. J. (en prensa). Marcelino Ibañez de Betolaza, y en E. Torres Villanueva (ed.) *100 empresarios vascos*. Madrid: LID.
- ALONSO OLEA, E. J., ERRO GASCA, C., ARANA PEREZ, I. (1998), *Santa Ana de Bolueta, 1841-1998. Renovación y supervivencia en la siderurgia vizcaína*. Bilbao: Santa Ana de Bolueta.
- ALONSO OLEA, M., TORTUERO PLAZA, J. L. (1992), *Instituciones de Seguridad Social*. Madrid: Civitas.
- ÁLVAREZ SANTALÓ, C. y A. GARCÍA-BAQUERO, A (1980), *Evolución social y transformación urbana*, in *Historia de Andalucía, La Andalucía liberal (1778-1868)*, vol. VII. Barcelona: Cupsa Editorial - Editorial Planeta.

- ÁLVAREZ LLANO, R. (1986), «Evolución de la estructura económica regional de España en la historia: Una aproximación», *Situación*, 1, pp. 5-61.
- ANDRÉS-GALLEGO, J. (1982), «Los comienzos del asociacionismo obrero en Gran Canaria», *Anuario de Estudios Atlánticos*, 27, pp. 261-307.
- ARANA PEREZ, I. (1985), “Aproximación al fracaso de un ambicioso proyecto empresarial. Astilleros del Nervión”. *Symbolae Ludovico Mitxelena Septuagenario Oblatae*. Vitoria: Fac. Filología, Historia y Geografía.
- ARROYO MARTÍN, J. V. (2005), “BBVA como paradigma de 150 años de Banca en España, 1850-2000”, *VII Congreso de la Asociación de Historia Económica*.
- BAHAMONDE MAGRO, Á. (1981), *El horizonte económico de la burguesía isabelina 1856-1866*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid: Servicio de Reprografía Dpto.
- BAHAMONDE MAGRO, Á. (1986), “Crisis de la nobleza de cuna y consolidación burguesa (1840-1880)” en Bahamonde Magro, A Otero Carvajal, Luis Enrique (ed) (1986). *Madrid en la sociedad del siglo XIX* vol. I *La ciudad y su entorno Madrid, centro de poder político poder económico y elites locales*, Madrid: Comunidad de Madrid: Consejería de Cultura, Revista ALFOZ. CIDUR, pp. 325- 375.
- BAIROCH, P. (1976), “Europe’s Gross National Product: 1800-1975”, *Journal of European Economic History* 5, pp. 273-340.
- BARANOFF, D. (2003): “A policy of cooperation: the cartelisation of American fire insurance, 1873-1906”, *Financial History Review*, vol. 10, part 2, October, pp. 119-136.
- BARRETO ROMANO, J.M. (1991), «Los orígenes del catolicismo social en Gran Canaria: 1860-1890», en *VIII Coloquio de Historia Canario-Americana (1988)*, Las Palmas de Gran Canaria: Ediciones del Cabildo Insular de Gran Canaria, tomo II, pp. 883-899.
- BENGOECHEA J. y PIZARRO J. (1994), “El catalizador del cambio en el negocio bancario. La desintermediación”, *Papeles de Economía Española*, 48, pp. 78-89.
- BENGOECHEA, J. (1990), “Desafíos y respuestas en la banca española”, *Papeles de Economía Española*, 44, pp. 26-47.
- BENGOECHEA, J. y PIZARRO, J. (1993), “Las nuevas fronteras del negocio bancario”, *Papeles de Economía Española*, 54, pp. 85-111.
- BERGANDER, B. (1967), *Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914*, Lund.

- BERNAL, A. M. (1996-1997), *La aseguración marítima en la Carrera de Indias: seguros, crédito y actividad financiera (ss. XVI-XVIII)*, en Società Savonese di Storia Patria, "Atti e Memorie", Nuova Serie, vol. XXXII-XXXIII, pp. 83-126.
- BERNAL, A. M. (1992), *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Sevilla: Fundación El Monte.
- BEST, P. J. (1989), "Insurance in Imperial Rusia", *The Journal of European Economic History* 18 (Spring 1989), pp. 139-169.
- BIBILONI, A. y PONS, J. (1999), "El desarrollo de las mutualidades patronales de accidentes de trabajo en España. El mercado balear: entre la competencia y la colusión (1920-1940)", *Revista de Historia Industrial*, 15, pp. 83-104.
- BJÖRKMAN, I., y FORSGREN, M. (2000), 'Nordic international business research. A review of its development', *International Studies of Management and Organization*, 30, no. 1.
- BORSCHIED, P. (2001), 'Vertrauensgewinn und Vertrauensverlust: Das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft 1870-1945', *Vierteljahrschrift für Sozial und Wirtschaftsgeschichte* 88, pp. 311-45.
- BRITO GONZÁLEZ, O. (1980), *Historia del Movimiento obrero Canario*, Madrid: Editorial Popular.
- BULEY, R. C. (1967), *The Equitable Life Assurance Society of United States, 1859-1964*, New York, 2 vol.
- BURGAZ, F.J. y PEREZ MORALES, (1996): *1902-1992. 90 años de seguros agrarios en España*, Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- BUTT, J. (1984), "Life assurance in war and depression: the Standard Life Assurance Company and its environment, 1914-1939", O. M. Westall (ed.), *The historian and the business of insurance*, Manchester, pp. 155-172
- CABRERA ARMAS, L. G. y A. DÍAZ DE LA PAZ (1995), «Cronología», en BETHENCOURT MASSIEU, A. (ed.), *Historia de Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria: Ediciones del Cabildo Insular de Gran Canaria, pp. 601-625.
- CABRERA, M. (1994), *La industria, la prensa y la política. Nicolás M<sup>a</sup> de Urgoiti (1869-1951)*, Madrid: Alianza.

- CAMPILLO, M. (1963), *Las inversiones extranjeras en España (1850-1950)*, Madrid.
- CANTWELL, J. (2000), 'A survey of theories in international production', in C.N. Pitelis and R. Sugden, eds., *The Nature of the Transnational Firm*, London: Routledge.
- CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (1998), "Destinos financieros del ahorro de las familias: una comparación internacional", *Cuadernos de Información Económica*, 11, pp. 57-66.
- CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (1999), "El ahorro familiar: situación y previsiones para 1999", *Cuadernos de Información Económica*, 151.
- CARNERO LORENZO, F. (2001), «Capital indiano y crecimiento económico en Canarias, 1850-1936. Una primera aproximación», *Estudios Migratorios*, 11-12, pp. 123-140.
- CARNERO LORENZO, F. (2003), «Las empresas de servicios portuarios y las pequeñas economías insulares. Juan Cabrera Martín en La Palma, 1864-1936», *Estudios Canarios. Anuario del Instituto de Estudios Canarios [2002]*, XLVII, pp. 159-180.
- CARNERO LORENZO, F. (2004), *El Sistema Financiero en Canarias, 1852-1936*, Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Las Laguna, La Laguna [Tesis doctoral inédita].
- CARNERO LORENZO, F. (2005), «De Juan Rodríguez González al Banco de Canarias, 1856-1971», en *IX Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Santiago de Compostela [Formato CD-Rom].
- CARNERO LORENZO, F. y J. S. NUEZ YÁNEZ (2004), «La financiación bancaria a las empresas en Canarias. Una visión retrospectiva, en GARCÍA BOZA, J. (coord.), *Financiación de la empresa en Canarias*, Santa Cruz de Tenerife: Fundación FYDE-CajaCanarias, pp. 45-71.
- CARNERO LORENZO, F., J. S. NUEZ YÁNEZ y C. M. A. PÉREZ HERNÁNDEZ (2005), «Las redes empresariales extranjeras en España. El caso de la multinacional británica Elder Dempster y Cía.», en *Actas del X Simposio de Historia Económica. Análisis de Redes en la Historia Económica*, Barcelona: Universidad de Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona y Universidad Pompeu Fabra, [Formato CD-Rom].
- CARRASCO GONZALEZ, M.G. (1999), "El negocio de los seguros marítimos en Cádiz a finales del siglo XVIII", *Hispania. Revista Española de Historia*, LIX/1, 201, pp. 269-304.

- CARRERAS Y TAFUNELL (1994), "La Gran Empresa en España (1917-1974), Una primera aproximación", en García Ruiz, J.L. y Hernández Andreu, J., *Lecturas de Historia Empresarial*, Madrid: Civitas.
- CARRERAS, A. Y TAFUNELL, X (2005), *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX-XX*, 2ª edición revisada y aumentada, Madrid: Fundación BBVA, 3 vol.
- CARUANA DE LAS CAGIGAS, Leonardo y GARCÍA RUIZ, José Luis (2009), « La internacionalización del seguro español: el caso de Mapfre, 1969-2001 », *Información Comercial Española, ICE : Revista de Economía*, 849, pp. 143-157.
- CASSON, M. (1990), 'Evolution of international banks. A theoretical perspective', in G. Jones, ed., *Banks as Multinationals*, London and New York: Routledge, pp. 14-29.
- CASTILLO, S. (ed.) (1994), *Solidaridad desde abajo: Trabajadores y Socorros Mutuos en la España Contemporánea*, Madrid: Centro de Estudios Históricos de la Unión General de Trabajadores.
- CAUBÍN MARTÍN, M. (2002), «Mutua Guanarteme: Aproximación a la historia de las mutualidades y las compañías de seguros en Canarias. Avance de una historia en curso», en *XIII Coloquio de Historia Canario-Americana (1998) y VIII Congreso Internacional de Historia de América (AEA)*, Las Palmas de Gran Canaria: Ediciones del Cabildo Insular de Gran Canaria, pp. 2.160-2.174 [formato CD-Rom].
- COCKERELL, H.A.L.; GREEN, E. (1994), *The British Insurance Business. A Guide to its History & records*, Londres.
- COLLADO SEIDEL, C. (2005), *España refugio Nazi*, Madrid: Temas de Hoy, Historia.
- COMPAÑÍA GENERAL DEL IRIS, *Estatutos* (1844). Madrid: Imprenta de D. Ignacio Boix.
- CONTRERAS, C. (1999), "Seguros vinculados a fondos: su evaluación bajo un enfoque de economía pública", *Cuadernos de Información Económica*, 152/153, pp. 109-120.
- COOK, A.J. (1911), 'Insurance in Spain', *Post Magazine and Insurance Monitor*, 10 June 1911.
- COOK, A.J. (1913), 'Insurance in Spain', *Post Magazine and Insurance Monitor*, 25 Oct. 1913.

- COZAR NAVARRO, M. del C. (1997), *Ignacio Fernández de Castro y Cía. Una empresa naviera gaditana*, Cádiz: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- CRUZ BELTRAN, J. M (1985), *Una empresa industrial en la Bahía de Cádiz: la Sociedad A. López y Compañía (1863-1881)*, in *Actas del III Congreso de Historia de Andalucía*, Córdoba, Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Córdoba.
- CUESTA BUSTILLO, Josefina (1988), *Los seguros sociales en la España del siglo XX. Hacia los seguros sociales obligatorios*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- CUEVAS, J. (2002), 'Banking Growth and Industry Financing in Spain during the Nineteenth Century', *Business History*, 44, pp.61-94.
- CYERT, R.M. and MARCH, J.G. (1963), *A Behavioural Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- DAVIES P. N. (1973), *The Trade Makers. Elder Dempster in West Africa, 1852-1972*, Londres: George Allen & Unwin Ltd.
- DE MATEO AVILES, E. (2000), *La sociedad de seguros contra incendios de edificios y los orígenes del servicio de Bomberos en Málaga durante el siglo XIX*, Málaga: Diputación de Málaga.
- DELAUNAY, Jean Marc (1989), "La liquidation des avoirs allemands en Espagne après la Seconde Guerre Mondiale, 1945—1958" en ETIENVRE—Urquijo Goitia (eds.), *España y Francia en la Comunidad Europea*, Madrid: C.S.I.C, pp. 219-245.
- DICKSON, P.G.M. (1960), *The Sun Insurance Office 1710-1960*, Oxford: Oxford University Press.
- DIEGO VALLEJO, M<sup>a</sup>. y ÁLVAREZ, J. T.(1985), La prensa económica y financiera, 1.875-1.940, *Fuentes hemerográficas para la historia de la economía y la hacienda en España*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, monografía núm. 35, Madrid.
- DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS, Varios años, *Memoria Estadística de Seguros Privados*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- DUNNING, J. (1980), 'Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests', *Journal of International Business Studies*, 11.
- DUNNING, J. (1988), 'The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions', *Journal of International Business Studies*, 19, 1, pp.1-32.

- EL FÉNIX, sociedad anónima mercantil (1846) *Estatutos y Reglamento*, Madrid; Establecimiento literario y tipográfico de P. Madoz y L. Sagasti.
- ERNEST & YOUNG (1992), *Vademécum del Seguro Español*, Edición Especial Cinco Días.
- ERRAMILLI, M.K. (1991), 'The experience factor in foreign market entry behaviour of service firms', *Journal of International Business Studies*, 4, pp. 479-501.
- FANFANI, T. (1998), "L'assurance-vie en Italie entre initiative privée et monopole (XIXe siècle-début XXe siècle)", CL. E. Núñez (ed), *Insurance in industrial societies: economic role, agents and market from 18th century to today*, Sevilla: Universidad de Sevilla, pp. 31- 55.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P. (1997), *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid: Siglo XXI de España Editores.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P. (1999), 'Challenging the Loss of an Empire: González & Byass of Jerez', *Business History*, 41, pp. 72-87.
- FELDMAN, G. (2001), *Allianz and the German Insurance Business, 1933-1945*, Cambridge: Cambridge University Press.
- FONTANA, J. (1970), "Colapso y transformación del Comercio Exterior español entre 1972 y 1827. Un aspecto de la crisis de la economía del Antiguo Régimen en España" *Moneda y Crédito* nº 115, pp. 3-23.
- FONTANA, J (1973), *Cambio económico y crisis política*, in *Cambio económico y actitudes políticas*, Barcelona: Editorial Ariel.
- FRANCIS, E.V. (1962), *London and Lancashire History*, London: London and Lancashire Insurance Company, privately printed.
- FRAX ROSALES, E. y MATILLA QUIZA, M. J. (1993), «Los seguros en España: 1830-1934», en *V Congreso de la Asociación de Historia Económica*, San Sebastián: Universidad del País Vasco, pp. 85-99.
- FRAX ROSALES, E. y MATILLA QUIZA, M. J. (1996), "Los seguros en España: 1830-1934", en *Revista de Historia Económica*, XIV, nº 1, pp. 183-203.
- FRAX ROSALES E. y MATILLA QUIZA, M. J. (1998): "La evolución del sector seguros en Francia y España. 1800-1936", en NÚÑEZ, Clara Eugenia (ed.), *Insurance in industrial societies: economic role, agents and market from 18th century to today*, Sevilla, pp. 31-55.

- FRAX, ROSALES E. y MATILLA QUIZA, M. J. (2008), "La legislación sobre el sector asegurador en España, 1908-1935", *Revista Española de Seguros: Publicación Doctrinal de Derecho y Economía de los Seguros Privados*, nº 133-134, pp. 85-114.
- FRS - GRUPO INMARK (1999), "Los españoles como usuarios de productos de bancaseguros", *Aseguranza*, 32.
- FUNES Y GUTIERREZ (1911), *La gran estafa de La Aseguradora Española*, Santa Cruz de Tenerife [Manuscrito].
- GALARZA, A. (1996). *Los orígenes del empresariado vasco. Creación de sociedades e inversión de capital. Bilbao (1850-1882)*. Bilbao: Beitia.
- GALES, B.P.A., and SLUYTERMAN, K. (1993), 'Outward Bound. The Rise of Dutch Multinationals', in G. Jones and H.G. Schröter, eds., *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, Aldershot: Ashgate, pp. 65-98.
- GALLEGO, J.A. (1984), *Pensamiento y acción social de la Iglesia en España*, Madrid: Espasa-Calpe.
- GALLMAN, R.E. (2000), 'Economic Growth and Structural Change in the Long Nineteenth Century,' in S. Lengerman and R.E. Gallman, eds., *The Cambridge Economic History of the United States*, vol. II, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-56.
- GALVÁN FERNÁNDEZ, F. (1986), *Burgueses y obreros en Canarias (del siglo XIX al XX)*, La Laguna: Universidad de La Laguna.
- GARCÍA-BAQUERO, A. (1972), *Comercio colonial y guerras revolucionarias. La decadencia económica de Cádiz a raíz de la emancipación americana*, Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- GARCÍA-BAQUERO, A. (1990), *Cádiz según las Respuestas Generales del Catastro de Ensenada*, in *Cádiz 1753*, Madrid: Tabapress.
- GARCÍA LÓPEZ, J. R. (1994), «El sistema bancario español del siglo XIX ¿Una estructura dual? Nuevos planteamientos y nuevas propuestas», en HERNÁNDEZ ANDREU, J. y J. L. GARCÍA RUIZ (comps.), *Lecturas de historia empresarial*, Madrid: Civitas, pp. 377-400.
- GARCÍA MONTORO, C. (1989), «Sociedades de seguros marítimos en Málaga en el siglo XIX», en *Haciendo historia: Homenaje al profesor Carlos Seco Serrano*, Barcelona: Universidad de Barcelona, pp. 261-271.
- GARCÍA MONTORO, C. (1990), «El Lloyd Malagueño. Noticias de una sociedad de seguros marítimos de la segunda mitad del siglo XIX»,



*Anuario del centro asociado de la UNED de Málaga*, Vol. IV, ISSN: 9934-131X, pp. 19-36.

GARCÍA PÉREZ, R. (1994), *Franquismo y Tercer Reich*, Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

GARCÍA ROA, J. (1994), "Criterios actuales de cooperación y adquisición de entidades por las cajas de ahorros españolas", *Perspectivas del Sistema Financiero*, 48, pp. 236-245.

GARCÍA RUIZ, José Luis y CARUANA DE LAS CAGIGAS, Leonardo (2007), « The internationalisations of the business of insurance in Spain 1939-2005 », en Borscheid, P. y Pearson, R. (Eds.), *Internationalisation and Globalisation of the Insurance Industry in the 19th and 20th Centuries*, Zurich, Philipps University, Marburg y Swiss Re Corporate History.

GARDENER, E.P.M, MOLINÉS, P. (1995), "Estrategias y estructura organizativa de los bancos en la nueva Europa", *Papeles de Economía Española*, 65, pp. 99 - 114.

GARDENER, E.P.M. (1994), "Estrategias bancarias en la Unión Europea: las empresas de servicios financieros tras el informe Cecchini", *Perspectivas del Sistema Financiero*, 48, pp. 187-201.

GARDENER, E.P.M; CARBO, S.; MOLYNEUX, P. y WILLIAMS, J. (1998), "El futuro de las cajas de ahorros en el mercado único financiero de la unión Europea", *Papeles de Economía Española*, 74-75, pp. 332-433.

GUILLEM MESADO, Juan Manuel y PONS PONS, Jerònia (2008), "La legislación en el sector asegurador (1935-1955): la aprobación y crecimiento de los problemas históricos del sector", *Revista Española de Seguros*, 135, pp. 263-291.

GUIMERA PERAZA, M. (1995), *Juan La Roche y Siera (1829-1896)*, Santa Cruz de Tenerife: Caja General de Ahorros de Canarias y Cabildo Insular de Tenerife.

HARRISON, J. (1978), *An Economic History of Modern Spain*, Manchester: Manchester University Press.

HAUTCOEUR, P.C. y VERLEY, P. (1998): "Les placements des compagnies françaises d'assurances sur la vie (1860-1939)", C.E. Núñez (ed), *Insurance in industrial societies: economic role, agents and market from 18 th century to today*, Sevilla: Universidad de Sevilla, pp. 159-175.

HUERTA HUERTA, R. (1992): *Inversiones extranjeras en España. Estudio multidisciplinar*, 2 tomos, Madrid.

- ICEA, Varios años, "Estadística sobre Canales de Distribución", *Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras*, Madrid.
- IGLESIAS PRADA, J. L. (1992), "Las entidades bancarias y la distribución del seguro, *Revista Española de Seguros*, 82, pp. 11 y ss.
- IPARRAGUIRRE, Rafael (1934): *El primer ataque a fondo contra las compañías de Seguros de Accidentes de Trabajo*, Madrid.
- JIMÉNEZ ARAYA, T. (1974), "Formación de capital y fluctuaciones económicas. Materiales para el estudio de un indicador: creación de sociedades mercantiles en España entre 1886 y 1970". *Hacienda Pública Española*, 27, pp. 137-185.
- JIMÉNEZ GUERRERO, J. (1998), "Sociedades de seguros de quintas en la Málaga Isabelina" en García Montoro, C. (coord.) *Sociedad y negocios en Málaga (siglos XVIII-XIX)* pp.52-82, Málaga: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Málaga.
- JOHANSON, J. y VAHLNE, J.E. (1977), 'The internationalization process of the firm. A model of knowledge development and increasing foreign market commitments', *Journal of International Business Studies*, 8, pp. 23-32.
- JONES, G. (1990), 'Banks as Multinationals', in G. Jones, ed., *Banks as Multinationals*, London and New York: Routledge, pp. 1-13.
- JONES, G. (ed.) (1990), *Banks as multinationals*, London: Routledge.
- JONES, G. (1994), 'British Multinationals and British Business since 1850', in M.W. Kirby and M.B. Rose, eds., *Business Enterprise in Modern Britain: From the Eighteenth to the Twentieth Century*, London and New York: Routledge, pp. 172-206.
- JONES, G. (ed.) (2005), *Multinationals and global capitalism: from the nineteenth to twenty-first century*, Oxford: Oxford University Press.
- KELLER, M. (1963), *The Life insurance enterprise, 1885-1910. Study in the limits of corporate Power*, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.
- KÖLMEL, T.C.(2000), *Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA*, Frankfurt/Main: Peter Lang.
- LACERAS-SANZ, A. (1939), *Relaciones entre el seguro y la banca*, {s.n.} Madrid: imprenta Góngora.
- LARRINAGA, Carlos y LÁZARO, Carmen (1996), "Los inicios del seguro privado en Guipúzcoa. de las sociedades seguros mutuos a las primeras

compañías (1842-1913). En *Espacio, Tiempo y Forma. Serie V, Hª Contemporánea*. t. 9, UNED, pp.43-66.

LEPORE, A. (2000), *Mercato e impresa in Europa. L'azienda González de la Sierra nel commercio gaditano tra XVIII e XIX secolo*, Bari, Cacucci Editore.

LINDOSO TATO, Elvira (2003), "El Registro Mercantil de La Coruña: una fuente para la historia empresarial decimonónica", en MARTÍN RODRÍGUEZ, Manuel, GARRUÉS IRURZUN, Josean, HERNÁNDEZ ARMENTEROS, Salvador (eds.), *El Registro Mercantil. Una fuente para la Historia Económica*, Granada: Universidad, pp. 31-51.

LIVEING, E. (1961), *A century of Insurance The Comercial Union Group of Insurance Companies (1861-1961)*, London: Witberby & Co.

LLOPIS, E. (2002), "La crisis del Antiguo Régimen y la Revolución Liberal" en *Historia Económica de España siglos X-XX*, Comín, F. Hernández, M. y Llopis, E (eds.) Barcelona: Crítica, pp. 165-202.

LÖNNBORG, M., y PEARSON, R. (2004), 'Regulatory regimes and the globalisation of insurance', unpublished paper given to the 'Globalisation, business and the state' conference, University of Southern Mississippi.

LÓPEZ CASTELLANO, F. (2003), «Una sociedad de "cambio y no de beneficencia". El asociacionismo en la España liberal (1808-1936)», *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 44, pp. 199-228

LOSCERTALES, J. (2002), *Deutsche Investitionen in Spanien 1870-1920*, Stuttgart: Franz Steiner.

MACÍAS HERNÁNDEZ, A. M. y C. M. A. PÉREZ HERNÁNDEZ (2006), «La Empresa en Canarias en el periodo contemporáneo», en *La historia de las empresas a nivel regional*, Madrid: LID, en prensa.

MADDISON, A. (1990), *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford: Oxford University Press.

MADOZ, P. (1947), *Diccionario -Geográfico-Estadístico-Histórico de España y sus posesiones de ultramar*. Madrid: Tomo X

MAESTRO, M. (1991), *Historia del seguro español* 3 vol. Madrid: SEDE EDITORIAL SA.

MAESTRO, M. (1993), *Formación del mercado español de seguros, 1908-1960*, Madrid: INESE.

- MANTERO, R. S. (1986), *Consecuencias políticas de la Emancipación en Andalucía*, in *Andalucía y América en el siglo XIX*, vol. I. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- MARTÍN ACEÑA, P. (1989), «El sistema financiero», en CARRERAS, A. (coord.): *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX y XX*, Madrid: Fundación Banco Exterior de España, pp. 363-394.
- MARTÍN ACEÑA, P. (1993), *La creación de sociedades en Madrid 1830-1848: un análisis del primer Registro Mercantil*. Madrid: Fundación Empresa Pública. Documento de Trabajo 9303.
- MARTÍN ACEÑA, P. (1998), *Informe para la Comisión de Investigación de las Transacciones de Oro procedente del Tercer Reich durante la II Guerra Mundial*, Madrid, 31 de Enero de 1998.
- MARTÍN ACEÑA, P. (2001), *El oro de Moscú y el oro de Berlín*, Madrid: Taurus.
- MARTÍN ACEÑA, P. y PONS, M<sup>a</sup> Á. (2005), “Sistema monetario y financiero”, en CARRERAS, Albert y TAFUNELL, Xavier, *Estadísticas Históricas de España siglos XIX-XX*, 2<sup>a</sup> ed., Madrid: Fundación BBVA, vol. II, pp. 647-706.
- MARTÍN RODRÍGUEZ, M, GARRUÉS IRURZUN, J., HERNÁNDEZ ARMENTEROS, S. (eds.) (2003), *El Registro Mercantil. Una fuente para la Historia Económica*, Granada.
- MARTÍNEZ VILCHES, R. (1996), “Mercado potencial de banca-seguros. Naturaleza y gama de productos a comercializar”, *Cuadernos de Información Económica*, núm. 113-114.
- MARTINEZ, I., ITURBE, M., SUAREZ, B. (1999). *Portugalete en la Revolución Industrial. 1850-1936. Biografías*. San Sebastián: Eusko Ikaskuntza.
- MATILLA QUIZA, M. J. (1984), “Los comienzos de la compañía mercantil por acciones en Barcelona (1770-1780)”, en *La catalunya Modèrna*. I Congrés d’Història Moderna de Catalunya, Barcelona, vol. I., pp. 737-745.
- MATILLA QUIZA, M<sup>a</sup> J. (1986), *El sistema capitalista español en la España liberal*, Madrid: Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.
- MATILLA QUIZA, M. J. (1987), “La regulación de la sociedad capitalista en España (1829-1923): la constitución de las sociedades por acciones”, en *Estudios de Historia Social*. Madrid, núms. 38-39 (1986), pp. 7-56.
- MATILLA QUIZA, M. J. (1996), “El debate sobre la asociación de capitales. 1810-1874”, en *Revista de Estudios Políticos*, nº 93, julio-septiembre, pp. 379-399.

- MATILLA QUIZA, M<sup>a</sup> J. y FRAX, E. (1994). "Ayuntamiento y propietarios: las sociedades de seguros mutuos contra incendios en Madrid (1800-1880)" en Actas del Congreso *La Societat Urbana a l'Espanya Contemporània*. Barcelona
- MONTERO GARCÍA, F. y MARTÍNEZ QUINTEIRO, M. E. (1988): *Orígenes y antecedentes de la Previsión Social*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- MONTERO GARCÍA, M. (1991), «La creación de las modernas compañías de seguros vizcainas y la especulación bursátil», *Ernao*, 6, pp. 171-207.
- MONTERO, F. y M. E. DE VEGA (1991), «Aproximación tipológica al mutualismo popular y obrero en España: el mutualismo asistencial», en CASTILLO, S. (coord.), *La historia social en España: actualidad y perspectivas*, Madrid: Siglo XXI, pp. 457-469.
- MONTERO, M. (1991), "La creación de las modernas compañías de seguros vizcainas y la especulación bursátil." *Ernao*, 6, pp. 171-207.
- MONTERO, M. (1996), *La Bolsa de Bilbao y los negocios financieros. La formación del mercado de capitales en el despegue industrial de Vizcaya*. Bilbao; Universidad del País Vasco.
- MONTIJANO, F. (2001a), *La diversidad de enfoques en la relación banca-seguros*, Madrid: Universidad de Jaén y Fundación MAPFRE Estudios.
- MONTIJANO, F. (2001b), "Una análisis del grado de concentración y la demanda de seguros de la década de los noventa", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 2688, pp. 22-43.
- MORADIELLOS, E. (1999), *La España aislada, 1939—1953*, Madrid: Historia 16.
- MORAL MEDINA, F. J. (1973), «Historia del impuesto sobre sociedades desde 1900 hasta 1922», *Hacienda Pública Española*, 24-25, pp. 21-41.
- MUÑOZ GUARASA, M. (1999), *La inversión directa extranjera en España: factores determinantes*, Madrid: Civitas.
- MUTH, M. (1994), "Cambios estructurales en el sector asegurador europeo." *Revista Harvard Deusto Business Review*, 32, pp.78-89.
- NADAL, J. (1973), 'The Failure of the Industrial Revolution in Spain, 1830-1914', in C. M. Cipolla, ed., *The Fontana Economic History of Europe: vol.4, The Emergence of Industrial Societies – part 2*, Glasgow: Collins, pp. 532-626.

- NADAL, J. y CARRERAS, Albert (dir. y coord.) (1988), *Pautas regionales de la industrialización española*, Barcelona: Ariel.
- NADAL, Jordi y SUDRIÀ, Carles (1981): *Historia de la Caja de Pensiones (La "Caixa") dentro del sistema financiero catalán*, Barcelona.
- ONTIVEROS E. y VALERO F. (1989), "El sistema financiero: instituciones y funcionamiento" *España, Economía*, García Delgado, J. L. (ed.), Madrid: Espasa Calpe.
- PEARSON, R. (1991), "Collective diversification: Manchester cotton merchants and the insurance business in the early nineteenth century", *Business History Review*, 65, pp. 379-414.
- PEARSON, R. (1993), "Taking risks and containing competition: diversification and oligopoly in the fire insurance markets of the north of England during the early nineteenth century", *Economic History Review*, XLVI, I, pp. 39-64.
- PEARSON, R. (1997), 'British and European Insurance Enterprise in American Markets, 1850-1914', *Business and Economic History*, 26, pp. 438-51.
- PEARSON, R. (2001), 'The Birth Pains of a Global Reinsurer: Swiss RE of Zurich, 1864-79', *Financial History Review*, 8, pt. I, pp. 27-47.
- PEARSON, R. (2004), *Insuring the Industrial Revolution: Fire Insurance in Great Britain 1700-1850*, Aldershot.
- PEARSON, R. y LONNBORG, M. (2008), "Regulatory regimes and multinational insurers before 1914", *Business History Review*, 82 (1), pp. 59-86-
- PENROSE, E.T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford: Blackwell.
- PETIT, Carlos (1979), *La compañía mercantil bajo el régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao.1737-1829*. Sevilla: Universidad de Sevilla. .
- PICARDO Y GOMEZ, A. (1951), *Cádiz en el comercio de Indias*, Cádiz; Real Academia Hispano Americana.
- PINIELLA CORBACHO, F. (1995), *La empresa mercantil de correos marítimos de La Habana (1827-1851): aproximación a los usos náuticos en la primera mitad del siglo XIX*, Cádiz: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.

- PINILLOS, M. J. y MARTÍN, M. L. (1999), "El fenómeno de la bancaseguros desde una perspectiva estratégica", *Cuadernos de Información Económica*, 152/153, pp. 121-130.
- PONS BRIAS, M<sup>a</sup> Angeles (2005), "Sistema financiero", en Carreras, A. y Tafunell, X., *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*, Bilbao: Fundación BBVA.
- PONS PONS, J. (1998), *El sector seguros en Baleares. Empresa y empresarios en los siglos XIX y XX*. Palma de Mallorca: Grupo AXA.
- PONS PONS, Jerònia (2000a): "Marcial Gómez Gil", en Torres Villanueva, E. (dir.), *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Madrid: Editorial Lid Empresarial, pp. 428-431.
- PONS PONS, Jerònia (2000b): "Ignacio Hernando de Larramendi y Montiano", en Torres Villanueva, E. (dir.), *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Madrid: Editorial Lid Empresarial, pp. 493-497
- PONS PONS, Jerònia (2000c): "Jesús Serra Santamans", en Torres Villanueva, E. (dir.), *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Madrid: Editorial Lid Empresarial, pp. 451-455.
- PONS PONS, J. (2001), «Las entidades aseguradoras y la canalización del ahorro en España, 1908-1940», en *VII Congreso de la Asociación de Historia Económica. Ponencias y Comunicaciones*, Zaragoza: Universidad de Zaragoza [formato CD-Rom].
- PONS PONS, J. (2002), *Las estrategias de crecimiento de las compañías de seguros en España (1900-1940)*, Madrid: Fundación Empresa Pública. Programa de Historia Económica [Documento de trabajo 2002/1].
- PONS PONS, Jerònia (2003a): "Diversificación y Cartelización en el seguro español (1914-1935)", *Revista de Historia Económica*, nº XXI, 3, pp. 567-592.
- PONS PONS, Jerònia (2003b): "Las entidades aseguradoras y la canalización del ahorro en España", *Revista Española de Seguros*, núm. 115, pp. 337-358.
- PONS PONS, J. (2005a), «La formación de redes de empresas en el mercado del seguro marítimo de Mallorca (1650-1800)», en *Actas del X Simposio de Historia Económica. Análisis de Redes en la Historia Económica*, Barcelona: Universidad de Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona y Universidad Pompeu Fabra, [Formato CD-Rom].

- PONS PONS, Jerònia (2005b), "Large American corporations in the Spanish Life insurance market (1880-1922), *The Journal of European Economic History*, 2, pp. 467-481.
- PONS PONS, Jerònia (2006), "El seguro de accidentes en España: de la obligación al negocio (1900-1940), *Investigaciones de Historia Económica*, 4, pp. 77-100.
- PONS PONS, Jerònia (2007a), "The influence of Mutinationals in the Organisation of the Spanish Insurance Market: Diversification and Cartelisation 1880-1939", en Borscheid, P. y Pearson, R. (Eds.), *Internationalisation and Globalisation of the Insurance Industry in the 19th and 20th Centuries*, Zurich, Philipps University, Marburg y Swiss Re Corporate History.
- PONS PONS, Jerònia (2007b), "Compañías de seguro marítimo en España (1650-1800)", *Hispania*, 225, pp. 271-294.
- PONS PONS, Jerònia (2008), "Multinational Enterprises and Institutional Regulation in the Life-Insurance Market in Spain, 1880-1935", *Business History Review*, 82, pp. 87-114.
- PONS PONS, Jerònia (2009), Las carteras de valores en las compañías de seguros en España (1880-1940), *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 3, pp. 131-150.
- PORTERO, Florentino (1989), *Franco aislado: La cuestión española, 1945—1950*, Madrid: Aguilar,
- PLATT, D. C. M. (1983), "Las finanzas extranjeras en España, 1820-1870", *Revista de Historia Económica*, Año I, núm. 1, pp. 121-150.
- PRESTON, P. (1998), *Franco: Caudillo de España*, Barcelona: Grijalbo Mondadori.
- PRIETO PEREZ, E. (1995): "Pilares de la gestión en las entidades aseguradoras", *Mercado Previsor*, núm. 219, págs. 33-35.
- QUINTANA NAVARRO, F. (1985), *Barcos, negocios y burgueses en el Puerto de La Luz, 1883-1913*, Las Palmas de Gran Canaria: Centro de Investigación Económica y Social de la Caja Insular de Ahorros de Canarias.
- QUINTANA NAVARRO, F. (1992), *Informes consulares británicos sobre Canarias (1856-1914)*, Las Palmas de Gran Canaria: Centro de Investigación Económica y Social de la Caja Insular de Ahorros de Canarias.



- RALA, M. N. (1994), *Las relaciones banca-seguros. Una perspectiva desde el sector asegurador*, Madrid: Centro de Estudios del Seguro, S.A.
- RAMOS DÍAZ, F. J. (1973), «La imposición sobre sociedades en el periodo 1922-1957», en *Hacienda Pública Española*, 24-25, pp. 43-70.
- RAMOS SANTANA, A. (1992), *Introducción*, in D. Conte Domecq, *Carteles de Barcos*, Cádiz: Ingrasa y Diario de Cádiz.
- RAYNES, H.E. (1948), *A history of British Insurance*, London: Isaac Pitman & son.
- REINA GONZÁLEZ, M. (1998), *Los seguros privados en España: compañías de seguros por acciones (1830-1910)*, Madrid: Memoria de Licenciatura dirigida por M. J. Matilla, UAM.
- RENGEL VIDAL, P. M. (2000), *100 años de historia en la Asociación de Navieros Vascos*, Vitoria: Servicio de Publicaciones del Gobierno Vasco-Eusko Jaurlaritza.
- RETEGUI Y BENSUSAN, M. de (1986), *Cádiz en 1820. Estudio histórico y defensa de su comercio marítimo*, Cádiz: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Cádiz.
- RINGROSE D. R. (1985), *Madrid y la economía española, 1560-1850: ciudad, corte y país en el antiguo régimen*. Versión española de Alfonso Crespo Arana y Angel Bahamonde, Madrid: Alianza Editorial.
- RINGROSE, D. R. (1996), *España, 1700-1900: el mito del fracaso*, Madrid: Alianza Editorial.
- RIUNIONE ADRIÁTICA DI SICURTA (1939), *Riunione Adriática di sicurtà (1838-1938)*, Trieste
- ROBERTSON, A.D. (1910), 'Fire Insurance on the Continent of Europe', *Journal of the Chartered Insurance Institute*, 13, pp. 257-86.
- RODRÍGUEZ DÍAZ DE QUINTANA, M. (1987), *Miller y Cia. Cien años de Historia*, Las Palmas de Gran Canaria. Miller.
- ROLDAN, S. Y GARCÍA DELGADO, J. L. (1973), *La formación de la sociedad capitalista en España: 1914-1920*, Madrid: Confederación Española de Cajas de Ahorro.
- RUZAFÁ, R. (1998), "Tradiciones, imposición patronal y auto organización: mutualismo obrero en Vizcaya en el siglo XIX". *Estado, protesta y movimientos sociales*. Castillo, S. y Ortiz de Orruño, J. M<sup>a</sup>. Bilbao: Universidad del País Vasco, pp. 371-384.

- SALES DE BOHIGAS, N. (1970), "Las sociedades de seguros contra las quintas 1865.-1868" en Lida, Clara E y Zavala Iris M (ed) *La Revolución de 1868 historia, pensamiento, literatura*, Nueva York: Las Américas Publishing Company. pp. 109-125.
- SALES DE BOHIGAS, N. (1974), *Sobre esclavos, reclutas y mercaderes de quintos*, Barcelona: Ariel.
- SAMANIEGO, M. (1988): *La unificación de los seguros sociales a debate: La segunda República*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- SANCHEZ DE ENCISO VALERO, A (1984), «El Urceolo Obrero. Una mutua palmera de comienzos del siglo XX», *Aguayro*, 155, pp. 5-7.
- SANCHEZ-ALBORNOZ, N. (1975), *Jalones en la modernización de España*. Barcelona: Ariel.
- SANTOMERO, A. M. (1992), *Financial Management of Life insurance Companies. Banking and Insurance: banking Industry Perspective*, Hiebner International Series on Risk, insurance, and Economic Security.
- SANZ ARNAL, E. (2000), "El seguro de vida como instrumento de captación de ahorro para las entidades financieras", *Perspectivas del Sistema financiero*, 74, pp. 27-35.
- SOLÁ Y GUSSINYER, P. (2003), «El mutualismo y su función social: sinopsis histórica», *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 44, pp. 175-198.
- SOTO CARMONA, A. (1985), "La Higiene, la seguridad y los accidentes del Trabajo. España (1874-1936)", *Civitas. Revista Española de Derecho del Trabajo*, 23, pp. 389-423.
- SUÁREZ BOSA, M. (1994), «Las sociedades de socorros mutuos en las canarias orientales entre el final del siglo XIX y principios del XX», en *X Coloquio de Historia Canario-Americana (1992)*, Las Palmas de Gran Canaria: Ediciones del Cabildo Insular de Gran Canaria, tomo II, pp. 725-747.
- SUÁREZ BOSA, M. (1996), «Los sindicatos agrícolas en Canarias en el primer tercio del siglo XX», *Agricultura y Sociedad*, 78, pp. 113-138.
- SUDRIÁ, C. (1996), "Los orígenes de la empresa industrial. Algunas reflexiones" en Comín, F. y Martín Aceña, P. (eds), *La empresa en la Historia de España*, Madrid: Civitas.
- SUPPLE, B. (1970), *Royal Exchange Assurance*, Cambridge: Cambridge University Press.

- TAFUNELL, Xavier (2005), "Empresa y Bolsa", en CARRERAS, Albert y Tafunell, X. *Estadísticas Históricas de España siglos XIX-XX*, 2ª ed., Madrid: Fundación BBVA, vol. II, pp. 647-706.
- TORREJÓN CHAVES, J. (1994), *El área portuaria de la bahía de Cádiz: tres mil años de puerto*, en *Puertos españoles en la historia*, Madrid: Tabapress.
- TORRES VILLANUEVA, E. (1998), *Ramón de la Sota. 1857-1936. Un empresario vasco*. Madrid: LID.
- TORTELLA CASARES, G. (1968), "El principio de responsabilidad limitada y el desarrollo industrial de España 1829-1869", *Moneda y Crédito*, nº 104, pp. 69 y ss.
- TORTELLA CASARES, G. (1973), *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX* Madrid: Tecnos.
- TORTELLA CASARES, G. (1994), *El desarrollo de la España Contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid: Alianza Universidad.
- TORTELLA CASARES, G. (1995), *Los orígenes del capitalismo en España: banca, industria y ferrocarriles en el siglo*. Madrid: Tecnos.
- TORTELLA CASARES, T. (2000), *Una Guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España, 1780-1914*, Madrid, Banco de España.
- TORTELLA CASARES, G., CARUANA DE LAS CAGIGAS, L., GARCÍA RUÍZ, J. L. (2009), *De mutua a Multinacional: Mapfre 1933-2008*, Madrid: Mapfre.
- TREBILCOCK, C. (1985), (volume 1) (1998) (volume 2), *Phoenix Assurance and the Development of British Insurance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- TUSELL, Javier (1995), *Franco, España y la II Guerra Mundial*, Madrid: Temas de Hoy.
- VALDALISO GAGO, J. M. (1991). *Los navieros vascos y la marina mercante en España, 1860-1935. Una historia económica*. Oñate; IVAP.
- VELARDE FUERTES, Juan (1963): "Problemas en torno al mercado del seguro de accidentes de trabajo en España", *Revista de Trabajo*, nº 3, pp. 9-23.
- VELARDE, Juan; GUINDOS, A. de y LÁZARO, M.. (1963): "Aspectos estadísticos del seguro de accidentes de trabajo en España", *Revista de Trabajo*, 4, pp. 9-49.

- VIGIER DE TORRES, A. (1977), *Derecho marítimo*, Madrid: Subsecretaría de la Marina Mercante, 1977.
- WESTALL, O. M. (1998), "Collusion and competition: the framework of enterprise in British general insurance", CL. E. Núñez (ed), *Insurance in industrial societies: economic role, agents and market from 18<sup>th</sup> century to today*, Sevilla: Universidad de Sevilla, pp. 77- 90.
- WILKINS, M. (1970), *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge: Cambridge, MA: Harvard University Press.
- WILKINS, M. (1988), "European and North American multinationals, 1870-1914: comparisons and contrasts", *Business History*, 1, vol. 30, pp. 8-45.
- WILKINS, M. (1989), *The History of Foreign Investment in the United States*, Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- WILKINS, M. (2009), "Multinational enterprise in insurance: an historical overview", *Business History*, 51, 3, pp. 334-363.
- ZAMAGNI, V. (2002), *Historia Económica de la Europa Contemporánea*. Barcelona: Crítica.

## COLECCIÓN “CUADERNOS DE LA FUNDACIÓN”

Instituto de Ciencias del Seguro

*Para cualquier información o para adquirir nuestras publicaciones puede encontrarnos en:*

FUNDACIÓN MAPFRE

Publicaciones

Paseo de Recoletos 23 – 28004 Madrid – (España)

Telf.: + 34 915 818 768 Fax: +34 915 818 409

publicaciones.ics@mapfre.com

www.fundacionmapfre.com/cienciasdelseguro

146. Investigaciones históricas sobre el Seguro español. 2010
145. Perspectivas y análisis económico de la futura reforma del sistema español de valoración del daño corporal. 2009
144. Contabilidad y Análisis de Cuentas Anuales de Entidades Aseguradoras (Plan contable 24 de julio de 2008). 2009
143. Mudanças Climáticas e Análise de Risco da Indústria de Petróleo no Litoral Brasileiro. 2009
142. Bases técnicas dinámicas del Seguro de Dependencia en España. Una aproximación en campo discreto. 2009
141. Transferencia Alternativa de Riesgos en el Seguro de Vida: Titulización de Riesgos Aseguradores. 2009
140. Riesgo de negocio ante asegurados con múltiples contratos. 2009
139. Optimización económica del Reaseguro cedido: modelos de decisión. 2009
138. Inversiones en el Seguro de Vida en la actualidad y perspectivas de futuro. 2009
137. El Seguro de Vida en España. Factores que influyen en su progreso. 2009
136. Investigaciones en Seguros y Gestión de Riesgos. RIESGO 2009.
135. Análisis e interpretación de la gestión del fondo de maniobra en entidades aseguradoras de incendio y lucro cesante en grandes riesgos industriales. 2009

134. Gestión integral de Riesgos Corporativos como fuente de ventaja competitiva: cultura positiva del riesgo y reorganización estructural. 2009
133. La designación de la pareja de hecho como beneficiaria en los seguros de vida. 2009
132. Aproximación a la Responsabilidad Social de la empresa: reflexiones y propuesta de un modelo. 2009
131. La cobertura pública en el seguro de crédito a la exportación en España: cuestiones prácticas-jurídicas. 2009
130. La mediación en seguros privados: análisis de un complejo proceso de cambio legislativo. 2009
129. Temas relevantes del Derecho de Seguros contemporáneo. 2009
128. Cuestiones sobre la cláusula *cut through*. Transferencia y reconstrucción. 2008
127. La responsabilidad derivada de la utilización de organismos genéticamente modificados y la redistribución del riesgo a través del seguro. 2008
126. Ponencias de las Jornadas Internacionales sobre Catástrofes Naturales. 2008
125. La seguridad jurídica de las tecnologías de la información en el sector asegurador. 2008
124. Las compañías aseguradoras en los procesos penal y contencioso-administrativo. 2008
123. Predicción de tablas de mortalidad dinámicas mediante un procedimiento *bootstrap*. 2008
122. Factores de riesgo y cálculo de primas mediante técnicas de aprendizaje. 2008
121. La solicitud de seguro en la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro. 2008
120. Propuestas para un sistema de cobertura de enfermedades catastróficas en Argentina. 2008
119. Análisis del riesgo en seguros en el marco de Solvencia II: Técnicas estadísticas avanzadas Monte Carlo y Bootstrapping. 2008
118. Los planes de pensiones y los planes de previsión asegurados: su inclusión en el caudal hereditario. 2007

117. Evolução de resultados técnicos e financeiros no mercado segurador iberoamericano. 2007
116. Análisis de la Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados. 2007
115. Sistemas de cofinanciación de la dependencia: seguro privado frente a hipoteca inversa. 2007
114. El sector asegurador ante el cambio climático: riesgos y oportunidades. 2007
113. Responsabilidade social empresarial no mercado de seguros brasileiro influências culturais e implicações relacionais. 2007
112. Contabilidad y análisis de cuentas anuales de entidades aseguradoras. 2007
111. Fundamentos actuariales de primas y reservas de fianzas. 2007
110. El *Fair Value* de las provisiones técnicas de los seguros de Vida. 2007
109. El Seguro como instrumento de gestión de los M.E.R. (Materiales Especificados de Riesgo). 2006
108. Mercados de absorción de riesgos. 2006
107. La exteriorización de los compromisos por pensiones en la negociación colectiva. 2006
106. La utilización de datos médicos y genéticos en el ámbito de las compañías aseguradoras. 2006
105. Los seguros contra incendios forestales y su aplicación en Galicia. 2006
104. Fiscalidad del seguro en América Latina. 2006
103. Las NIC y su relación con el Plan Contable de Entidades Aseguradoras. 2006
102. Naturaleza jurídica del Seguro de Asistencia en Viaje. 2006
101. El Seguro de Automóviles en Iberoamérica. 2006
100. El nuevo perfil productivo y los seguros agropecuarios en Argentina. 2006
99. Modelos alternativos de transferencia y financiación de riesgos "ART": situación actual y perspectivas futuras. 2005
98. Disciplina de mercado en la industria de seguros en América Latina. 2005

97. Aplicación de métodos de inteligencia artificial para el análisis de la solvencia en entidades aseguradoras. 2005
96. El Sistema ABC-ABM: su aplicación en las entidades aseguradoras. 2005
95. Papel del docente universitario: ¿enseñar o ayudar a aprender?. 2005
94. La renovación del Pacto de Toledo y la reforma del sistema de pensiones: ¿es suficiente el pacto político?. 2005
92. Medición de la esperanza de vida residual según niveles de dependencia en España y costes de cuidados de larga duración. 2005
91. Problemática de la reforma de la Ley de Contrato de Seguro. 2005
90. Centros de atención telefónica del sector asegurador. 2005
89. Mercados aseguradores en el área mediterránea y cooperación para su desarrollo. 2005
88. Análisis multivariante aplicado a la selección de factores de riesgo en la tarificación. 2004
87. Dependencia en el modelo individual, aplicación al riesgo de crédito. 2004
86. El margen de solvencia de las entidades aseguradoras en Iberoamérica. 2004
85. La matriz valor-fidelidad en el análisis de los asegurados en el ramo del automóvil. 2004
84. Estudio de la estructura de una cartera de pólizas y de la eficacia de un Bonus-Malus. 2004
83. La teoría del valor extremo: fundamentos y aplicación al seguro, ramo de responsabilidad civil autos. 2004
81. El Seguro de Dependencia: una visión general. 2004
80. Los planes y fondos de pensiones en el contexto europeo: la necesidad de una armonización. 2004
79. La actividad de las compañías aseguradoras de vida en el marco de la gestión integral de activos y pasivos. 2003
78. Nuevas perspectivas de la educación universitaria a distancia. 2003



77. El coste de los riesgos en la empresa española: 2001.
76. La incorporación de los sistemas privados de pensiones en las pequeñas y medianas empresas. 2003
75. Incidencia de la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil en los procesos de responsabilidad civil derivada del uso de vehículos a motor. 2002
74. Estructuras de propiedad, organización y canales de distribución de las empresas aseguradoras en el mercado español. 2002
73. Financiación del capital-riesgo mediante el seguro. 2002
72. Análisis del proceso de exteriorización de los compromisos por pensiones. 2002
71. Gestión de activos y pasivos en la cartera de un fondo de pensiones. 2002
70. El cuadro de mando integral para las entidades aseguradoras. 2002
69. Provisiones para prestaciones a la luz del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados; métodos estadísticos de cálculo. 2002
68. Los seguros de crédito y de caución en Iberoamérica. 2001
67. Gestión directiva en la internacionalización de la empresa. 2001
65. Ética empresarial y globalización. 2001
64. Fundamentos técnicos de la regulación del margen de solvencia. 2001
63. Análisis de la repercusión fiscal del seguro de vida y los planes de pensiones. Instrumentos de previsión social individual y empresarial. 2001
62. Seguridad Social: temas generales y régimen de clases pasivas del Estado. 2001
61. Sistemas Bonus-Malus generalizados con inclusión de los costes de los siniestros. 2001
60. Análisis técnico y económico del conjunto de las empresas aseguradoras de la Unión Europea. 2001
59. Estudio sobre el euro y el seguro. 2000
58. Problemática contable de las operaciones de reaseguro. 2000

56. Análisis económico y estadístico de los factores determinantes de la demanda de los seguros privados en España. 2000
  54. El corredor de reaseguros y su legislación específica en América y Europa. 2000
  53. Habilidades directivas: estudio de sesgo de género en instrumentos de evaluación. 2000
  52. La estructura financiera de las entidades de seguros, S.A. 2000
  50. Mixturas de distribuciones: aplicación a las variables más relevantes que modelan la siniestralidad en la empresa aseguradora. 1999
  49. Solvencia y estabilidad financiera en la empresa de seguros: metodología y evaluación empírica mediante análisis multivariante. 1999
  48. Matemática Actuarial no vida con MapleV. 1999
  47. El fraude en el Seguro de Automóvil: cómo detectarlo. 1999
  46. Evolución y predicción de las tablas de mortalidad dinámicas para la población española. 1999
  45. Los Impuestos en una economía global. 1999
  42. La Responsabilidad Civil por contaminación del entorno y su aseguramiento. 1998
  41. De Maastricht a Amsterdam: un paso más en la integración europea. 1998
- Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1997  
Fundación MAPFRE Estudios
39. Perspectiva histórica de los documentos estadístico-contables del órgano de control: aspectos jurídicos, formalización y explotación. 1997
  38. Legislación y estadísticas del mercado de seguros en la comunidad iberoamericana. 1997
  37. La responsabilidad civil por accidente de circulación. Puntual comparación de los derechos francés y español. 1997
  36. Cláusulas limitativas de los derechos de los asegurados y cláusulas delimitadoras del riesgo cubierto: las cláusulas de limitación temporal de la cobertura en el Seguro de Responsabilidad Civil. 1997
  35. El control de riesgos en fraudes informáticos. 1997

34. El coste de los riesgos en la empresa española: 1995

33. La función del derecho en la economía. 1997

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1996  
Fundación MAPFRE Estudios

32. Decisiones racionales en reaseguro. 1996

31. Tipos estratégicos, orientación al mercado y resultados económicos:  
análisis empírico del sector asegurador español. 1996

30. El tiempo del directivo. 1996

29. Ruina y Seguro de Responsabilidad Civil Decenal. 1996

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1995  
Fundación MAPFRE Estudios

28. La naturaleza jurídica del Seguro de Responsabilidad Civil. 1995

27. La calidad total como factor para elevar la cuota de mercado en empresas  
de seguros. 1995

26. El coste de los riesgos en la empresa española: 1993

25. El reaseguro financiero. 1995

24. El seguro: expresión de solidaridad desde la perspectiva del derecho.  
1995

23. Análisis de la demanda del seguro sanitario privado. 1993

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1994  
Fundación MAPFRE Estudios

22. Rentabilidad y productividad de entidades aseguradoras. 1994

21. La nueva regulación de las provisiones técnicas en la Directiva de  
Cuentas de la C.E.E. 1994

20. El Reaseguro en los procesos de integración económica. 1994

19. Una teoría de la educación. 1994

18. El Seguro de Crédito a la exportación en los países de la OCDE  
(evaluación de los resultados de los aseguradores públicos). 1994

16. La legislación española de seguros y su adaptación a la normativa comunitaria. 1993
15. El coste de los riesgos en la empresa española: 1991
14. El Reaseguro de exceso de pérdidas 1993
12. Los seguros de salud y la sanidad privada. 1993
10. Desarrollo directivo: una inversión estratégica. 1992
9. Técnicas de trabajo intelectual. 1992
8. La implantación de un sistema de *controlling* estratégico en la empresa. 1992
7. Los seguros de responsabilidad civil y su obligatoriedad de aseguramiento. 1992
6. Elementos de dirección estratégica de la empresa. 1992
5. La distribución comercial del seguro: sus estrategias y riesgos. 1991
4. Los seguros en una Europa cambiante: 1990-95. 1991
2. Resultados de la encuesta sobre la formación superior para los profesionales de entidades aseguradoras (A.P.S.). 1991
1. Filosofía empresarial: selección de artículos y ejemplos prácticos. 1991