

**PRECISIONES Y ASPECTOS RELEVANTES  
EN TORNO A LA MUTUALIDAD  
COMO FORMA ORGANIZADA EMPRESARIAL  
PARA LA PRESTACIÓN DEL SEGURO.\***

**ALBERTO BAUMEISTER TOLEDO**

---

\* Conferencia presentada el 19 de diciembre de 1999.

## CONSIDERACIONES GENERALES Y CONCEPTOS

Comenzaremos por destacar que en el contexto de este análisis, nos referiremos al fenómeno de la “mutualidad”, no como simple referencia a la necesidad técnica inmanente en el concepto mismo de seguro de reunión de asegurados, comunidad de riesgos o mutualidad de asegurados, con el cual se suele hacer referencia a la solución del problema “solvencia” del asegurador, como vía *ad hoc* para eliminar las consecuencias adversas económicas de los siniestros, es decir, no nos referiremos al concepto económico de “mutualidad”<sup>1</sup>, pues si bien puede decirse que existe una cobertura “recíproca” en las llamadas sociedades de seguros solidarios, ello no resulta con la misma amplitud y características con que ocurre en las sociedades que explotan el seguro comercial, donde es difícil sostener que las primas pagadas por cada uno de los asegurados deben servir para cubrir la necesidad que se verificará solamente en cabeza de alguno de ellos, mediante la aplicación de la regla de “todos para uno y uno para todos”<sup>2</sup>.

Porque, si bien es cierto que el fenómeno de la “comunidad de riesgos” lo encontraremos como una constante en cualquier tipo de organización atinente a los seguros, tanto en el social como en el privado y en éste, trátase del comercial o el solidario y bien sea que opere bajo la modalidad de prima variable o prima fija, veremos que desde el punto de vista jurídico ese concepto de comunidad es más patente en la actividad comercial aseguradora, que en la de los seguros solidarios (cooperativas y sociedades de seguros mutuos), porque si bien desde el punto

---

<sup>1</sup> En el mismo sentido lo hace ver Donati, Antígono, Los Seguros Privados, Edit. Bosch, España, Trad. De Arturo Vidal Sola, 1960, p. 55.

<sup>2</sup> Moller, Moderne Theorie sul concetto di assicurazione o di contratto di assicurazione, en Assicurazioni, 1962, I, p. 18 citado por Félix Morandi, Juan Carlos, Estudios de Derecho de Seguros, Edit. Pannedille, Argentina, 1971, p. 13.

de vista técnico económico cada asegurado es miembro de la comunidad o unión organizada por el asegurador, desde el ángulo jurídico, no pueden señalarse relaciones contractuales de ninguna naturaleza entre los asegurados entre sí<sup>3</sup>.

En estos casos el asegurador afrontará los siniestros con el fondo de primas recaudado y sólo excepcionalmente pagará las indemnizaciones con sus fondos propios<sup>4</sup> (indebidos cálculos o siniestralidad anómala).

Igualmente precisa destacarse que “la mutualidad en el seguro a la que suelen referirse doctrinantes y especialistas de la materia, es la “subjetiva”, esto es, la reunión de asegurados, pero también puede analizársela desde el punto de vista objetivo, que tampoco es al que nos referiremos en el presente estudio, para hacer alusión a los casos excepcionales, en que un solo asegurado tiene numerosos capitales y en los cuáles la solución tampoco suele ser la de constituir un fondo formado por el propio asegurado para afrontarlos (son los llamados casos de autoseguro), porque faltan allí también los elementos técnicos bajo los cuales puedan operar eficientemente las normas sobre los grandes números, y compensación de riesgos. De allí, señala el maestro Félix Morandi, es impropia la expresión de que el sujeto sea su “propio asegurador”<sup>5</sup>.

Precisando y concluyendo, diremos pues que cuando hablemos en este análisis de “mutualidad”, lo haremos para hacer referencia a una de las modalidades organizadas para la explotación del seguro, esto es, bajo la forma de una empresa mutua y por oposición a la clásica, normal contemporánea, de hacerlo bajo las formas societaria de capital, públicas o privadas, conceptos éstos hoy tan íntima e inescindiblemente vinculados a la actividad aseguradora y al concepto de Seguro moderno.

En efecto, nadie discute que entre las formas organizadas de realización de la actividad aseguradora están en adición a las de sociedades de capital, anónimas, aquéllas que lo hacen bajo las formas de sociedades o empresas cooperativas y las llamadas empresas mutuales o mutualistas.

<sup>3</sup> Félix Morandi, *opus cit.* p. 17.

<sup>4</sup> Donati, *opus cit.*, p. 17, señala que por ello la importancia de la “suficiencia de los capitales en las entidades de seguros, por hacer de función de garantía en los casos de desviaciones de siniestralidad, materia que no es del caso examinar en este momento.

<sup>5</sup> *Opus cit.* 18, notas 58 y 59.

Estaremos ante el seguro Comercial, ordinario, cuando la organización empresarial se lleva a cabo a través de un asegurador con espíritu de lucro que se interpone como intermediario entre los asegurados y la mutualidad que se forma con el aporte de todos ellos. En estos casos la cobertura del riesgo se logra indirectamente, mediante la actividad de una sociedad por acciones, que se dedica a aceptar la transferencia de riesgos en forma sistemática, continua y organizada, con fines de lucro.

En cambio, la cobertura de riesgos se hace en forma directa, cuando la mutualidad se forma por los mismos componentes del grupo a través de una empresa organizada y constituida por los mismos usuarios del servicio, quienes lo hacen para satisfacer las necesidades concretas del grupo de socios en general, y es en estos casos en que la prestación del seguro se hace bajo la forma de organización solidaria, una de cuyas especies es la mutualidad.

Según Donati, las mutuas pueden definirse como aquellas sociedades que, de manera exclusiva o cuando menos principal, procuran y efectúan directa e indirectamente el seguro de sus asociados. Correlativamente, podremos definir como negocio asegurativo mutual, aquel producido y ejecutado por una sociedad a favor de sus propios socios, directa e inmediatamente, como fin principal de su objeto social<sup>6</sup>.

La base de la definición está representada en dos elementos: La mutualidad, eso es, la prestación del servicio de seguros, de manera exclusiva o cuando menos principal a sus propios asociados y la realización de este servicio directa o indirectamente mediante el negocio social, es decir, el acto de constitución o la ulterior adhesión del socio, sin necesidad de posterior contrato dirigido a la creación de la relación aseguradora.

El primero de los elementos es suficiente para diferenciar las mutuas de seguros de todas las demás sociedades, y en especial las de seguros a prima fija y el segundo de los elementos es suficiente para distinguir la mutua de seguros de las otras manifestaciones de la mutualidad, la cooperativa, por ejemplo, en la que inclusive, aún teniendo como objeto único la prestación de servicio de seguros a sus afiliados,

---

<sup>6</sup> Donati, *opus cit*, p.57 y Trattato del Diritto delle Assicurazioni Private, Vol.1, Edit Giuffrè, Italia, 1952, pp. 191 ss.

requiere para la realización de ese negocio con sus asociados, la celebración de un ulterior negocio, el contrato de seguros<sup>7</sup>.

En las “cooperativas” el vínculo societario es separable de la “relación seguros” ya que puede haber socios que no son asegurados, si bien no puede haber asegurado que no sea socio, operando a prima fija.

En cambio, en las sociedades de seguros mutuos, la calidad de socio y asegurado es indivisible, por lo menos en el acto originario del ingreso a la sociedad. Aquí la relación de seguro tiene lugar simultáneamente con la relación social, de manera que, en principio, no puede existir socio que no sea a la vez asegurado, y recíprocamente asegurado que no sea socio. Además, encontraremos como carácter relevante que el socio asegurado por las características especiales de la relación social, está ligado en parte a los resultados de la empresa, lo que llegado el caso se manifiesta en una obligación por parte de éste de hacer “aportes extraordinarios” o “reducir proporcionalmente” las indemnizaciones que le corresponden.

En torno a la naturaleza jurídica de la mutua de seguros, en la que concurren como se ha visto dos hechos económicos diferentes, uno asegurador y otro asociativo, mucho se ha discutido, y consideramos que entrar a su examen nos desviaría del propósito fundamental que perseguimos en este trabajo, pero bástenos señalar que la tesis dominante señala que conforme a la normativa vigente tanto civil como comercial, el acto constitutivo de las mutuas participa de la naturaleza de un contrato de sociedad sin olvidar el carácter asegurador, al cual está íntimamente vinculado aquélla, que por lo demás parece coincidir con la normativa especial venezolana sobre seguro, la cual declara aplicables las normas de la misma, sólo si son compatibles con la naturaleza de la relación<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> *Sostiene Donati, Seguros Privados, opus cit*, p. 58, que las dos modalidades de mutualidad aseguradora son incompatibles recíprocamente, porque la realización del servicio de seguros exige o no una nueva manifestación negocial: en tal sentido es por ello inconcebible una mutua aseguradora cooperativa en sentido técnico.

<sup>8</sup> En el mismo sentido Donati, *Seguros Privados y Trattato, opus cit*, p. 59 y 203, Félix Morandi, *opus cit*, p. 66. En Venezuela, a diferencia de otros ordenamientos, al menos las mutuas, no tienen regulación expresa, salvo por lo que se refiere al reconocimiento de su existencia que deriva del artículo 5 de nuestra Ley de Empresas de Seguros y Reaseguros, Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 4822, Ext 23-12-94, en lo adelante LESR. Dicha norma en su parte pertinente destaca: “Mediante leyes especiales se regularán las actividades y funcionamiento de las mutuales y cooperativas de seguros o de reaseguros que se constituyan en

Por igual debemos aclarar e insistir, que cuando hablamos de mutualidad, no nos referimos a la forma primitiva ancestral, referida a la iniciativa de un grupo de individuos, a través del cual cada uno se obliga a contribuir para la indemnización de daños que puedan ocurrir a los integrantes del grupo, sin ninguna otra aplicación de reglas o bases técnicas, que resurge bajo las denominaciones de tontinas o chatelusianas y que formalmente resultan prohibidas por nuestra LESR<sup>9</sup>.

Hechas las anteriores precisiones y conceptualización de la institución de las empresas mutuales de seguros, conviene destacar ahora como fenómeno económico y particularidad dentro de la actividad empresarial aseguradora, a nivel de Derecho y Economía Comparados que esa forma de realizar la actividad, como lo reseña un interesante estudio publicado por la **Swiss Re**<sup>10</sup> (por la vía de mutuas de seguros) constituyen las empresas de mayor presencia en el mercado asegurador<sup>11</sup> no siendo ello tampoco un fenómeno reciente en la economía mundial.

La forma mutual de explotación de la actividad aseguradora y su importancia a nivel mundial. Una aparente contradicción: la desmutualización en los últimos años.

Un análisis comparativo entre las formas de explotación de la actividad aseguradora a nivel mundial, entre mutuas y sociedades anónimas, permiten destacar sin lugar a dudas que los dos quintos del

el país, pero en todo quedarán sujetas a las intervenciones y fiscalizaciones que la presente Ley establece para la Superintendencia de Seguros”.

Precisa destacar igualmente que la sola referencia que se hace a las mutuas en el ordinal 12 del artículo 2 del vigente Código de Comercio de Venezuela (26/7/55), más que a la forma de prestación del seguro bajo dicha forma societaria, refiere a una modalidad de cobro del precio de la asunción de los riesgos, que más refiere a las hoy proscritas formas originarias de seguros solidarios a través de tontinas y chatelusianas.

Para mayor información sobre naturaleza, clase, formas de actuación sobre las mutuales de seguros, etc. Donati, Trattato, p 203 ss. y M. Piccard - A Besson, Les Assurances terrestres en droit Français, 1950, Vol unic.

<sup>9</sup> Art. 5 LESR. Así expresamente lo destaca Mármol M., Hugo, Fundamentos del Seguro Terrestre, Editorial UCAB, Venezuela, 1980, 2da. edic. p. 24.

<sup>10</sup> Las mutuas de seguros: ¿una especie en peligro de extinción? Ulrike Birkmaier y David Laster, en Revista Sigma, 4/1999, Publicaciones de Swiss Re, Editorial, Swiss Re, Zurich, Suiza, fecha cierre de impresión al 4/99.

<sup>11</sup> Seis de cada diez de las más grandes empresas aseguradoras del mundo son mutuas, y a su vez en los cinco mercados mas representativos del mundo, que a su vez constituyen en su conjunto tres cuartos de las transacciones de seguros mundiales (a 1997), las mutuas suscribieron alrededor del 42% de todas las primas. Cfr. Birkmaier y Laster, *opus cit*, p. 1.

mercado global mundial de seguros se lleva a cabo bajo la forma de organización mutual<sup>12</sup>, y con la advertencia que dicha forma de explotación empresarial se concentra en diversos sectores de la actividad, dependiendo de cada país<sup>13</sup>.

A pesar de ello, de las ventajas que se atribuyen a esa forma de explotación organizada, y de los beneficios competitivos que pueden destacarse para las mutuas frente a las formas societarias de explotación de la actividad, puede igualmente advertirse en los últimos dos años un fenómeno de “*desmutualización*” conforme al cual puede advertirse un proceso de reestructuración de las grandes mutuas de seguros en sociedades anónimas<sup>14</sup> y que ha llevado a los expertos a cuestionar la viabilidad a largo plazo del régimen de propiedad mutualista.

Para poder llegar a conclusiones sensatas sobre esas aparentes contradicciones, se hace necesario estudiar más a fondo las ventajas y desventajas de los citados sistemas de organización empresarial, y otra serie de aspectos condicionantes en la realidad mundial actual.

## VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FORMAS MUTUALISTAS

Es interesante resaltar que Birkmaier y Laster<sup>15</sup> llaman la atención sobre el hecho de que el destacado papel de las mutuas en el seguro, distingue este sector sobre otros y en los Estados Unidos el volumen de negocios de las mutuas de seguros sobrepasa el de cualquier otra forma de explotación cooperativa. Pero si ello es bien cierto, y como tal las gigantescas mutuas norteamericanas constituyen parte esencial

<sup>12</sup> Birkmaier y Laster, *opus cit*, p. 1. Por lo demás, las cifras referidas en la nota precedente, son pruebas contundentes de lo afirmado.

<sup>13</sup> Por ejemplo, en USA se equiparan relativamente las mutuas de salud y vida con las de ramos generales, mientras que en Japón predomina la forma mutual en vida y salud, al igual que en el Reino Unido y hay franco predominio en los ramos generales en el mercado francés. Fuente Birkmaier y Laster, *opus cit*, p. 7.

<sup>14</sup> Birkmaier y Laster, *opus cit*, p. 4. Llama la atención así que en Suiza, la Swiss Life, una de las empresas de seguro de vida más grandes del mundo, se convirtió en sociedad anónima, que entre el 97 y 98 en Australia AMP, por igual pasó a ser sociedad anónima, que en el mismo período, las cuatro empresas aseguradoras en vida más grandes de Canadá, por igual adoptaron dicha formas societarias, y que en los mismos períodos, igual fenómeno ocurrió con las dos más grandes empresas de Seguros de Vida Norteamericanas y las de Sud-África.

<sup>15</sup> *Opus cit*, p. 8.

del sistema económico de esa nación<sup>16</sup>, es curioso que en él no se cuente también con esas grandes formas de explotación solidaria en otras áreas de las industrias o grandes comercios (vehículos, computadoras, grandes almacenes). Lo dicho, según los mentados autores, lleva a considerar que en efecto el régimen de propiedad en forma de mutua ofrece ciertas ventajas que atañen especialmente al sector del seguro y que no se presentan en relación con otras áreas o industrias.

Continúan destacando, que los economistas han desarrollado un enfoque conceptual conocido como “Teoría de la Agencia”, para explicar la forma en que están organizados los negocios y cómo se comportan los Directivos. Un aspecto básico de la teoría de la agencia es que las compañías que compiten con éxito en una determinada industria o sector son aquellas cuyas estructuras de propiedad permiten minimizar los costos totales<sup>17</sup>.

Estos costos se dividen en dos categorías: Costos de Producción y los llamados Costos de Agencia. Sobre los primeros siempre se han realizado estudios y análisis, desde la época de Adam Smith (mano de obra, materias primas, etc.).

Los Costos de Agencia, constituyen una capa adicional de gastos que surgen de conflictos de incentivos dentro de la organización. Las grandes organizaciones tienen varios grupos de partes interesadas -incluyendo clientes, propietarios, directivos y empleados- cuyos intereses son a menudo contradictorios.

Los costos de agencia se definen como el costo de reducir estos conflictos más el valor de pérdida de producción por no poder eliminarlos completamente.

Los métodos y vías para controlar y reducir los conflictos de incentivos varían de acuerdo a la modalidad de propiedad o forma en que se realiza la actividad aseguradora.

---

<sup>16</sup> Las tres más grandes industrias Prudential, Metropolitan y State Farm, poseen en conjunto activos por medio billón de dólares.

<sup>17</sup> Tales conceptos según los mentados autores fueron usados por vez primera en un enfoque de David Mayers y Clifford W Smith, quienes sentaron las bases en una serie de trabajos académicos para la aplicación de la teoría de la agencia en el Sector Seguros. V. Birkmaier y Laster, *opus cit.* Nota 5 p. 8.

Tanto la sociedad anónima como las mutuas ofrecen mecanismos para controlar los conflictos de agencia que limitan la posibilidad de que las partes interesadas se comporten de una forma oportunista.

Para identificar las fuentes de conflictos de agencia en el sector seguros, es necesario considerar las tres partes interesadas de mayor relevancia en una compañía de seguros:

- El directivo,
- El propietario, y
- El cliente

Los Directivos determinan como se organiza, financia y opera la compañía. Los propietarios suministran el capital, lo que les da el derecho al flujo de ingresos remanente de la compañía. Los clientes pagan las primas de las pólizas a cambio de pagos estipulados en caso de que ocurra un evento específico (Muerte, incendio, robo).

Las mutuas y las sociedades anónimas se diferencian fundamentalmente en la manera en que combinan estas tres funciones. Las sociedades anónimas poseen una forma empresarial estándar en que las tres partes interesadas relevantes, son actores separados. Las mutuas con cooperativas que pertenecen a los clientes. La teoría de la agencia sugiere que las aseguradoras son especialmente propensas a dos tipos de conflictos: entre clientes y propietarios y entre propietarios y directivos.

El punto fuerte de las mutuas radica en la capacidad para controlar el conflicto cliente-propietario (propietario-asegurado), pues, en efecto, la propiedad mutua elimina el grupo de accionistas, con sus prioridades separadas y a veces conflictivas, sin embargo este beneficio tan importante se ve contrarrestado por la falta de control de las mutuas sobre los conflictos de agencia entre propietarios y directivos.

Las mutuas no son tan eficientes en el control del conflicto propietario-directivo. La separación de propiedad y control plantea ciertas inquietudes acerca del alcance con el que la dirección podría perseguir sus propios intereses a expensas de los de los propietarios de la compañía. La Dirección podría por ejemplo adoptar líneas de conducta contraproducentes tales como asignarse prebendas inmoderadas, eludir responsabilidad o acumular excedentes más allá de lo prudente.

La forma de propiedad de una aseguradora puede mitigar o agravar el conflicto propietario directivo. Cuando una aseguradora es una compañía con acciones cotizadas en bolsa, sus directivos deben preocuparse por la evolución de dicha cotización. Los analistas financieros y los grandes inversores institucionales observan de cerca y atentamente esa sociedad y su dirección. Si el precio de las acciones baja, otra compañía podría adquirir las acciones y deshacerse de los Directivos.

Esta consideración conocida por los economistas como el “mercado para el control corporativo” ejerce presión sobre los Directivos para evitar desilusionar a los accionistas. Si en cambio las acciones aumentan de valor los miembros del cuadro Directivo participará comúnmente en los beneficios a través de las acciones y opciones que poseen en la compañía.

Las mutuas de seguros, por el contrario, no pueden generalmente emitir acciones ni opciones para conciliar los intereses de los directivos con los de los propietarios<sup>18</sup>. En adición a lo dicho, las juntas anuales de las mutuas no suelen ser muy publicitadas ni concurridas y de común los asociados no suelen tener conocimientos suficientes en materia financiera para determinar qué también administradas están sus mutuas. Así, los Directivos de las mutuas no se ven enfrentados a un verdadero mercado para el control corporativo y de allí que poco se conozcan adquisiciones hostiles de mutuas.

Esta teoría de la Agencia, permite comprender los altibajos históricos que se pueden apreciar en la historia de las mutuas de seguros y los ramos en que ellas han actuado.

Someramente señalaremos que en las de Vida, quizá las de más historia europea, parten de las cofradías de la Edad Media, si bien al principio tuvieron sus problemas, a la postre, por bregar con contratos a largo plazo, requerían especial credibilidad en la entidad que las emitía y por ello las mutuas resultaron vías excelentes a tales fines. Donde el asegurado era asociado, los directivos pertenecían al mismo grupo, no habían desmedidos intereses por ocupar otras áreas o inversiones, se

---

<sup>18</sup> No obstante debe señalarse que en las mutuas pueden pagarse, y de hecho se lo hace, bonificaciones vinculadas a los rendimientos, estas son bastante más modestas que los paquetes accionarios y opciones que se ofrecen en los mercados por las sociedades anónimas a sus Directores y Ejecutivos.

tenía más libertad para establecer reservas adecuadas, etc. En otras palabras, la credibilidad de la propiedad mutua reduce el riesgo inherente en contratos de seguro a largo plazo.

En el campo de los ramos generales, las mutuas inicialmente también tuvieron sus marcadas ventajas, en efecto, salta a la vista que la forma mutua permitía un mejor conocimiento de los asegurados: información asimétrica, ello permita mejor control moral del contrato, haciéndose más difícil los intentos de defraudar al seguro y se desarrollan más fáciles mecanismos de seguridad e inspección que reducen la frecuencia e intensidad de los siniestros.

Finalmente, anotan Mayers y Smith<sup>19</sup>, con vista a la misma teoría de las Agencias, en las mutuas, para contrarrestar el control limitado que se ejerce sobre los Directivos, sus negocios tienden a concentrarse en ramos donde los Directivos tengan pocas competencias (hipótesis de las competencias ejecutivas). Por el contrario, en las sociedades anónimas aseguradoras, su concentración es mayor en ramos que requieren mayores competencias, operan sobre bases geográficas más amplias, etc., todo ello con mayores índices de siniestralidad.

De modo general y para concluir, se mencionan adicionalmente como otras ventajas para la forma mutua de los seguros que opacan o disimulan los problemas cliente-propietarios, las siguientes:

### **AUSENCIA DE ACCIONISTAS**

Donde no los hay, cuando menos es menor la preocupación de los equipos directivos para repartir dividendos, por lo que hay más flexibilidad para la comercialización de las pólizas, en general se dice que en vida, se ofrecen mejores condiciones que las sociedades anónimas, conveniencias que si bien no son del todo decisivas, resultan sumamente útiles.

### **CAPACIDAD PARA ACTUAR A LARGO PLAZO**

En las mutuas, sus direcciones se pueden dar el lujo de tomar decisiones a más largo plazo, que bien puedan no dar frutos en el futuro

---

<sup>19</sup> Ownership Structure Across Lines of Property Casualty Insurance, citados por Birkmaier y Laster, *opus cit*, p. 13.

inmediato, y esto es una importante herramienta para las mutuas con visión estratégica y un buen cuadro Directivo, lo que no suele ocurrir así en las sociedades, reduciéndose el plazo de posibles negocios más productivos o atractivos.

## **ESPÍRITU DE COMUNIDAD**

Por la naturaleza del vínculo con sus asociados, pueden engendrar un espíritu comunitario que brinda ventajas competitivas adicionales. El asegurado que viene a realizar negocios se siente más cómodo en la mutua, en tanto pertenece a ella y del mismo modo ello puede inspirar mejor espíritu laboral en Directivos y Empleados.

Pero si hasta ahora hemos examinado las ventajas, analicemos ahora las **principales desventajas** de la propiedad mutua de los negocios aseguradores, y entre ellas merecen destacarse:

Acceso limitado a los mercados de capital

Las mutuas a diferencia de las grandes organizaciones de las sociedades anónimas dependen fundamentalmente de los beneficios acumulados para expandir sus bases de capital, ello aún en aquellos sistemas en que se les permite inclusive emitir certificados de participación o deudas subordinadas, y a pesar de que si bien pueden aumentar sus capacidades financieras a través del reaseguro, en todo caso están limitadas para conseguir grandes sumas que le facilitarían su flexibilidad. Esas mismas causas favorecen la negociación con adquisición y fusión con otras empresas, fácilmente negociables con esa moneda de adquisición representada por el valor de sus acciones.

## **INCENTIVOS DE RESPONSABILIDAD Y DE GESTIÓN:**

Ya advertimos precedentemente que las sociedades por acciones cotizadas en Bolsa ofrecen una visión transparente y económicamente para evaluar sus resultados al que las mutuas no tienen acceso. El conceder incentivos en acciones es una buena forma de incentivar a los Directivos y empleados clave, quienes toman todo interés en incrementar el valor de tales acciones.

En las mutuas no se pueden obtener tales mecanismos, si bien como se dejó anotado, han procurado sustituir esa imposibilidad de ofrecer

acciones, con planes especiales a largo plazo para beneficiar a sus Directivos, pero estos planes no compiten con los beneficios propios de las concesiones de acciones y opciones de las sociedades por acciones.

En torno a cómo se mide o manifiestan esas ventajas y desventajas entre una y otras formas de explotación de la actividad aseguradora, vale la pena acotar que para hacerlo no se pueden referir los criterios de comparación en *ratios* de rentabilidad y menos en la de fondos propios. En efecto, recuérdese que en las mutuas per sé habrá menos rentabilidad, en tanto su fin principal no es obtener elevados beneficios sino brindar coberturas a sus socios y al menor costo. Por ello los criterios de comparación, la medida de eficiencia entre uno y otro tipo de formas de explotación de la actividad, tiene que serlo en base a comparar tasas de costos y siniestros de las mutuas y de las sociedades anónimas.

Sobre este aspecto, Birkmaier y Laster, aportan una serie de interesantes cifras y cuadros en el estudio al que nos hemos venido refiriendo y que inspira estos comentarios<sup>20</sup> para concluir destacando: En ramos generales, las mutuas muestran índices de siniestralidad más elevados y tasas de costo inferiores, y la rentabilidad de los fondos propios (ROE) resulta ser menor, destacándose que la mayor rentabilidad de éstos en el caso de las mutuas francesas es atribuible a los excesos de excedentes. En vida/salud, en cambio, las mutuas muestran tasas de costos menores, si bien sus índices de siniestralidad son ligeramente más elevados que en las sociedades anónimas, con lo que las mutuas ofrecen a sus miembros un mejor *ratio* de primas/prestaciones y con la observación, por igual de que la rentabilidad de los fondos propios (ROE) de las mutuas, es menor que el de las sociedades anónimas.

En síntesis un análisis de las tasas costo y siniestralidad indica que en ramos generales y en salud, las mutuas son, por lo general, más eficientes que las sociedades anónimas, en cambio en el ramo de vida, las mutuas se muestran tan eficientes como las sociedades anónimas.

Tendencias actuales del movimiento mutualista en los Seguros. La desmutualización.

A pesar de todo lo examinado, y particularmente lo últimamente reseñado en el capítulo precedente, el interesante trabajo que hemos

---

<sup>20</sup> *Opus cit.*, p. 17.

venido comentando de Birkmaier y Laster, destaca que las cuotas de mercado de las mutuas han tenido un comportamiento si bien no equilibrado en todos los países, si anómalo y con tendencias a la baja en los diferentes sectores del seguro.

Así, en Ramos generales, y con excepción de EEUU, durante la pasada década las primas de las mutuas han declinado ligeramente en los principales mercados nacionales. En cambio en el negocio vida salud la cuota perdida en el mercado fue bastante más pronunciada y consistente en los mismos países y en los últimos cinco años, especialmente en el Reino Unido. En Japón la liberalización de los mercados ha perjudicado la posición competitiva de las mutuas, al igual que en Reino Unido, donde el problema deviene de pérdidas de cuotas de mercado, y finalmente por igual, en Alemania y Francia se aprecia una disminución en las cuotas de salud y vida, respectivamente.

Señalan los mismos comentados autores como causas del empuje al éxito de las modalidades asegurativas por vía de las sociedades anónimas, la mayor competitividad (la imponen los cambios de preferencias de los consumidores y las nuevas tecnologías) que requiere de considerables inversiones (limitaciones de capital de las mutuas), los procesos de consolidación en el Sector seguros con otros tipos de proveedores de servicios, fenómeno difícil de compatibilizar en el espíritu y propósito de las mutuas; el mayor espíritu especulativo que rige hoy a los inversionistas, y donde es obvio el mayor interés por los precios elevados y especulaciones con el valor de las acciones; los fenómenos europeos de la desregulación a raíz del pleno funcionamiento de la U.E.; la introducción del Euro, cambia los criterios de mercado de capital en Europa y con ello la tendencia a mayor expansión geográfica y diversificación, facilitan la formas asociativas frente a las de las mutuas.

En cuanto a la desmutualización o no de que pueda ser objeto el mercado mundial, cabe destacar que los especialistas en la materia, consideran que las conversiones de una a otra forma de explotación de la actividad se producen en ambos sentidos y así lo refleja el mercado Americano y se lo ha materializado en documentos oficiales<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Birkmaier y Laster, *opus cit.* p. 29, transcriben comentarios sobre el fenómeno, plasmados en Declaraciones ante el Senado Norteamericano y en el Comité de la Asamblea del Estado de N.Y. sobre Seguros (1998).

Debe advertirse por lo demás, que entre la desaparición total de las mutuas y otras formas o remedios alternos, ya el mercado mundial conoce algunas fórmulas intermedias que pueden preservar la existencia de las últimas a pesar de sus anotadas desventajas (se habla así de las mutuas holdings, en la formación de sociedades anónimas filiales de las holdings, en fenómenos de asociación y fusión de mutuas, las alianzas internacionales y las figuras de las subcontrataciones)<sup>22</sup>.

## LA SITUACIÓN EN VENEZUELA

Como lo hemos dejado anotado *supra*, en Venezuela el fenómeno de las mutuas y explotaciones del seguro bajo las formas cooperativas no ha tenido antecedentes ni estímulos especiales, es más, como se lo dejó reseñado, no existe siquiera regulación *ad hoc*, y parece que ahora hay una tendencia a procurar una regulación adecuada para el funcionamiento de dicha modalidad<sup>23</sup>.

Lo curioso, pero a la vez triste, una vez más, es que a pesar de los buenos resultados que han producido dichas formas de explotación de la actividad, y en especial con miras a los beneficios que ello puede producir para los consumidores, es que no se haya atendido e insistido con anterioridad a la mutualidad<sup>24</sup>.

Particularmente, con ocasión de nuestra participación en el funcionamiento de nuestro gremio, tuvimos oportunidad de proponer planes al respecto e inclusive visitamos en España una exitosa y conocida mutua de seguros, la cual por supuesto procuramos poner de ejemplo y logramos que ella nos ofreciera todo apoyo para nuestra propuesta de implantarla en Venezuela, pero a la larga, como siempre, se abandonó el proyecto.

Si fueran del todo ciertos los comentarios sobre la desmutualización, pareciera que una vez más tendremos que presenciar el ya tradicional triste espectáculo de que cuando en el país resolvemos acudir a

<sup>22</sup> A los interesados en la materia los remitimos a Birkmaier y Laster, *opus cit*, p. 30 ss.

<sup>23</sup> Así nos parece haberlo entendido de ciertos comentarios que hemos tenido por parte de funcionarios de la Superintendencia de Seguros.

<sup>24</sup> Precisa advertir que en Colombia ha ocurrido fenómeno similar, si bien allí si se ha utilizado con mayor frecuencia la forma cooperativa de actividad aseguradora. En tal sentido Ossa G., Efrén, Teoría General del Seguro, Vol. 1, La Institución, Edit. Temis, Colombia, 1988, p. 434.

un modelo o institución, probado y funcionando en otros sistemas, ya será tarde, o habrá pasado de moda.

Consideramos que en estos aciagos días de penuria económica que se vislumbran, no debería dejarse de pensar en esta interesante forma de prestación de la actividad aseguradora, la cual a todas luces parece apuntar a beneficiar a los asegurados.

En todo caso, en torno a la modalidad mutual para manejar la actividad aseguradora, y como lo señalaremos a continuación, a pesar de esos atisbos de su abandono, veremos que todavía, internacionalmente y en el mercado, la conveniencia o no de la mutualidad depende de las condiciones del mercado mismo, favoreciendo así a veces a las sociedades anónimas aseguradoras, pero otras, obviamente, a las mutuas de seguros.

## CONCLUSIONES

Compartimos a cabalidad las conclusiones de Birkmaier y Laster en su analizado trabajo, cuando titulan sus conclusiones “Ilusiones cognitivas” y resumen, destacando que “la tendencia hacia de la desmutualización, a pesar de ser importante, se limita a determinados países”<sup>25</sup>.

Apoyan tales asertos, destacando que al evaluar las perspectivas de las mutuas, algunos analistas del sector parecen estar dispuestos a equiparar una tendencia con un resultado inevitable. El análisis del sector asegurador destaca el proceso de desmutualización en mercados como el de EEUU, Reino Unido y Australia, donde se están llevando a cabo conversiones, y apenas se refiere, a mercados como el de Francia, Alemania o Italia, donde dicho proceso no es evidente.

Esto crea, dicen los mentados autores, “la impresión de que la tendencia a la desmutualización es universal, cuando en realidad no lo es”.

La pregunta que cabe hacerse ciertamente, es ¿qué tan mala opción es para muchas mutuas permanecer como tales? Ciertamente que una mutua que no se convierte en sociedad anónima puede perder algunas oportunidades atractivas de crecimiento. Sin embargo no existe la certeza de que estas oportunidades interesen a sus asociados. Muchas mutuas han logrado poner en práctica estrategias exitosas en nichos

---

<sup>25</sup> *Opus cit.* p. 39

determinados, ya sea en una región geográfica o en una línea de negocios. Estas entidades no ven la necesidad de brindar absolutamente todo a todo el mundo. Tal vez estas mutuas nunca alcancen una posición de privilegio, pero si están bien administradas y responden a las necesidades de sus asociados, pueden brindar una medida de estabilidad que sus asociados no encontrarán tan fácilmente en otro lugar<sup>26</sup>.

## BIBLIOGRAFÍA

- BIRKMAIER, Ulrike y Laster, David, Las mutuas de seguros: ¿una especie en peligro de extinción?, en *Revista Sigma*, 4/1999, Publicaciones de Swiss Re, Editorial, Swiss Re, Zurich, Suiza, fecha cierre de impresión al 4/99.
- DONATI, Antigono, Trattato del Diritto delle Assicurazioni Private, Vol. 1, Edit. Giuffre, Italia, 1952, p. 199 ss.
- \_\_\_\_\_. Los Seguros Privados (Trad. Arturo Vidal Solá), Edit. Bosch, España, 1960, p. 55 y ss.
- FELIX MORANDI, Juan Carlos, Estudios de Derecho de Seguros, Edit. Panedille, Argentina, 1971, p. 13.
- LEY DE REFORMA PARCIAL DE LA LEY EMPRESAS DE SEGUROS Y REASEGUROS, Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 4822 Extraordinaria del 23 de diciembre de 1994.
- MARMOL M. Hugo, Fundamentos del Seguro Terrestre, Edit. UCAB, Venezuela, 1980, 2ª Edic, p.24.
- OSSA G. Efrén J., Teoría General del Seguro, Vol. 1, La Institución, Editorial Temis, Colombia, 1988, p. 434.
- PICCARD, M. - Besson, A., Les Assurances terrestres en droit Francais, 1950, Vol unic.
- REGLAMENTO DE LA LEY DE EMPRESAS DE SEGUROS Y REASEGUROS, Gaceta Oficial de la República de Venezuela 5339 Ext. 27 de abril de 1999.
- STIGLITZ, Ruben S., Derecho de Seguros, Vol. 1, Edit. Abeledo Perrot, Argentina, 1998, 2ª. Edic, Isbn 950-20-1134-1, p. 22

---

26 Birkmaier y Laster, *opus cit.* p 40.