



**X Congreso Internacional de la AEHE
8, 9 y 10 de Septiembre 2011
Universidad Pablo de Olavide
Carmona (Sevilla)**

TÍTULO: “SOBRE LOS ORÍGENES DEL SEGURO EN ESPAÑA”

**SESIÓN: 4. “Seguros Privados versus Seguros Públicos en España
(1900 - 2010)”**

AUTOR/ES: Gabriel Tortella

INSTITUCIÓN ACADÉMICA: Universidad de Alcalá de Henares

SOBRE LOS ORÍGENES DEL SEGURO EN ESPAÑA

Gabriel Tortella

Introducción

El seguro es uno de los contratos más ventajosos que han introducido las gentes: por él adquiere el Comerciante, desde su propia casa, interés en las dependencias de la Europa: disfruta parcialmente de las negociaciones que se hacen en los parajes más remotos: reparte entre otros los riesgos que no quieren correrse: es un encadenamiento físico del Comercio: se compran al contado las seguridades: se venden a cierto tiempo y condiciones los peligros: es Contrato que da esfuerzo para hacer gruesas dependencias: anima al tímido: proporciona havilitación [sic] al que no tiene mayores fondos: fomenta la Navegación: facilita los préstamos: presenta a los Aseguradores unos negocios lícitos sin entrar haciendo desembolsos efectivos; y sobstiene [sic] una circulación continua de contratos, que utiliza y condecora a la Nación.

Esto escribía a finales del siglo XVIII el comerciante gaditano Juan de Mora y Morales, caballero Asesor del Consulado de Cádiz en una memoria que se sometió a la Junta de Directores de Compañías de Seguros, Cargadores y Navieros de esa ciudad, en 1786 [(Fondo Maestro, Caja 4, nº 166, “Junta de directores”)]. En su texto Mora pone de relieve con indudable sagacidad las dos grandes contribuciones del seguro mercantil: la distribución de riesgos y el estímulo a la inversión: “anima al tímido [...] facilita los préstamos”. Y además señala otra particularidad del seguro que explica la temprana proliferación de compañías: “presenta a los Aseguradores unos negocios lícitos sin entrar haciendo desembolsos.”

La doctrina moderna se expresará con más rigor teórico; pero la esencia del negocio asegurador ya está expresada en el texto de Mora.

Kenneth Arrow (“Insurance, Risk, and Resource Allocation” en *Essays in the Theory of Risk-Bearing*, 1971, pp. 134-143, trad. mía) afirma que “El seguro es un tema de importancia considerable en las economías de las naciones avanzadas, y sin embargo puede decirse que los economistas teóricos han tenido poco que decir sobre tal tema, y la teoría del seguro se ha desarrollado virtualmente sin referencia a los conceptos económicos básicos de utilidad y productividad.” El de seguro, nos dice, es un tipo de contrato muy sutil. No entraña compra de un servicio, y menos aún de una mercancía; tiene más en común con la compra de un activo financiero, que implica cambiar dinero hoy por dinero mañana. Pero el de seguro es “un tipo de contrato aún más sutil”, porque es un cambio de dinero hoy por dinero que se habrá de pagar en el futuro dependiendo de que ocurran ciertos acontecimientos (los siniestros o los supuestos previamente establecidos).

Karl Borch (1990), uno de los grandes teóricos del seguro, nos dice, en la primera página de su libro póstumo, que “no es posible dar una definición de seguro que sea corta y precisa y a la vez completamente satisfactoria”. Él, por tanto, prefiere limitarse a señalar los elementos esenciales del seguro, que son: 1) la prima; y 2) la posibilidad de que ocurra un evento que dé lugar a la indemnización. Tal evento tiene

carácter aleatorio, con una determinada probabilidad. Éstas son las piedras angulares del concepto de seguro.

La percepción del riesgo

Borch inmediatamente pasa a comentar lo que sobre el seguro dice Adam Smith en *La Riqueza de las naciones*. Smith considera el seguro dentro del capítulo dedicado a las desigualdades de sueldos y beneficios. Una de las razones de estas desigualdades reside en el optimismo inveterado de los humanos, que hace que las loterías sean mejores negocios que los seguros. De manera pintoresca nos dice Smith (Libro I, Cap. 10, Parte 1) que cuantos más billetes de lotería compremos, más probabilidades tenemos de perder (lo cual, decimos nosotros, es contrario a la creencia común); ello es porque “si jugamos todos los billetes de una lotería, estamos seguros de perder”, ya que la totalidad de los premios es siempre menor que lo recaudado con la venta de los billetes (si no, no habría beneficio en la lotería, y en la realidad lo hay, y grande). Esto significa que, cuando compramos un billete de lotería no sólo estamos arriesgando nuestro dinero con una baja probabilidad de ganar, sino que además estamos pagando un precio extra por el derecho a arriesgar el dinero, algo que ya había observado Jacob Bernoulli en el siglo XVII.

Y prosigue Smith: “Que la posibilidad de perder se infravalúa frecuentemente y rara vez se la valora por encima de lo real, nos lo indica lo muy moderado del beneficio de los aseguradores.” Lo que Smith nos está diciendo, por tanto, es que no existe simetría en la percepción del riesgo entre los seres humanos: la mayoría infravalora las posibilidades de pérdida y descuenta muy fuertemente las eventualidades futuras, tanto más cuanto más alejadas en el tiempo. La evidencia de esto nos la ofrece una realidad actual, el que tanto el seguro de accidentes como la suscripción de las pensiones hayan de ser obligatorios. Esto es así porque, de no serlo, un gran número, probablemente la mayoría, no los suscribiría. En definitiva, esto significa que la mayoría está dispuesta a pagar una prima por arriesgar su dinero, pero no lo está a pagar una prima equivalente por asegurarlo. Y es que, como ya habrá advertido el lector, el seguro es casi exactamente, lo contrario del juego, al menos desde el punto de vista del público, es decir, del cliente. Y así, como también había señalado Bernoulli, los aversos al riesgo sí están dispuestos a pagar una prima extra por su seguridad por encima del precio que exclusivamente equivaldría a la pura prima de riesgo. Al igual que ocurre en la lotería, si los asegurados no pagaran esta prima extra no se podrían cubrir los gastos administrativos ni los aseguradores obtendrían beneficio alguno.

Sociedades por acciones y sociedades colectivas

Pero no es sólo la baja aversión al riesgo de la mayoría lo que explica “lo muy moderado del beneficio de los aseguradores”. Hay otra razón, que es, según Smith, lo sencillo y rutinario de esta profesión. Es bien sabido que Smith desconfiaba de las sociedades anónimas a causa de que en ellas quedan separadas la propiedad y la administración. Así, nos dice en *La riqueza* (Libro V, Cap. 1, Parte III, Artic. 1, no. 2, trad. mía):

Siendo los directores de estas compañías administradores [*managers*] del dinero de otros y no del suyo, no se puede esperar que lo custodien con la misma atenta vigilancia con que lo hacen los socios de una sociedad colectiva.

A continuación da nuestro autor una serie de ejemplos mostrando que este tipo de compañías en general necesitan protección estatal o algún tipo de privilegio para funcionar bien, implicando que, por no estar bien administradas, no pueden competir con las sociedades regulares colectivas. Sin embargo, afirma, hay algunos sectores en que una sociedad anónima puede funcionar bien y éstos son “aquéllos en que todas las operaciones pueden reducirse a lo que se llama una rutina, o a tal uniformidad de método que apenas cabe variación o no cabe ninguna.” Y estos sectores son, la banca, el seguro, y los que podríamos llamar obras y servicios públicos: la construcción y explotación de canales y el abastecimiento de agua a las ciudades. Del seguro dice que, aunque “la evaluación del riesgo, sea por fuego, sea por naufragio o por captura, no pueda quizá calcularse con gran exactitud, admite, sin embargo, una estimación aproximada que la convierte, en cierta medida, en reducible a una estricta regla y método.” Y pone como ejemplo el éxito de dos compañías inglesas, la *London Assurance* y la *Royal Exchange Assurance*, que eran sociedades por acciones y no tenían ningún privilegio [Raynes (1950), cap. VI].

Aquí, como en muchos otros pasajes de *La riqueza*, Smith da prueba de su visión genial al tiempo que omite cuestiones muy importantes. Se le ha reprochado abundantemente por los historiadores que en este libro, que marca un hito en la ciencia económica, no haya ninguna referencia al fenómeno económico trascendental que estaba teniendo lugar precisamente en los momentos en que Smith escribía: es simbólico que el año de aparición de *La Riqueza* (1776) fuera también el año en que James Watt patentó su máquina de vapor, sin que ni ésta, ni las máquinas de hilar que la antecedieron, y que fueron la clave de la Revolución Industrial, merecieran la menor referencia en ese libro. Algo parecido ocurre en los pasajes sobre el seguro: no hay en ellos la menor referencia al seguro de vida, incipiente en aquellos momentos, pero que estaba dando lugar a una revolución en las matemáticas y la ciencia actuarial de la época, lo cual cuadra muy poco con el calificativo de “rutina” que Smith da a la actividad aseguradora. Dicho entre paréntesis, lo mismo ocurre con la banca, que también por entonces estaba siendo campo fértil de innovación, y que el gran escocés clasificaba entre las actividades rutinarias, aunque hay que reconocer que algo de complejidad le reconocía al decir sobre ella (la banca) Smith que “aunque [sus] principios [...] pueden parecer algo abstrusos, la práctica puede reducirse a reglas estrictas.”

En resumen, Adam Smith, tratando de justificar las excepciones a su generalización sobre el mal funcionamiento de las sociedades anónimas, encontró en la “rutina” una explicación que a mí me parece poco satisfactoria. Sin duda tenía algo de razón y acertaba al señalar que tales sociedades adolecían de lo que más tarde se llamaría “el problema de la agencia”, es decir, el conflicto de intereses derivado de la separación de la propiedad y la gerencia o administración. Pero la verdadera explicación de por qué, en los casos que él mencionaba, la sociedad anónima fuera eficaz radicaba, y radica, en las economías de escala, que normalmente compensan los problemas de agencia que puedan aparecer. En el caso de las empresas de seguros, como ha señalado Jerònia Pons (2007) para el caso mallorquín (y, por extensión, el español), y otros para los casos inglés o francés, la difusión de la sociedad por acciones a partir del siglo XVII se debió, con toda probabilidad, a las economías de escala, que favorecieron la aparición de compañías en competencia con los aseguradores individuales, como más adelante veremos. Pons señala además que la evolución de las empresas de seguros fue “evolutiva”: primero se pasó del asegurador individual a la sociedad colectiva, y más tarde aparecieron las compañías por acciones.

Aspectos macroeconómicos del seguro

La esencia del seguro es la transferencia o desplazamiento del riesgo de unidades económicas relativamente pequeñas a unidades muy grandes o al total de la sociedad (en el caso de seguros públicos).

Dos son las principales contribuciones socioeconómicas del seguro:

- 1) *Estimula la inversión*. Dice Arrow: “El desplazamiento del riesgo es [...] muy necesario para lo que es muy probablemente la actividad más provechosa desde un punto de vista social.” Nuestro autor se refiere a la inversión. La investigación científica es un ejemplo típico de esto, ya que según Arrow, “es una aventura hacia lo desconocido, como la exploración geográfica era en tiempo de Colón.” El primero en poner esto de relieve fue Francis Bacon, que dijo en el Parlamento inglés en 1601 que el seguro es “la estrella polar del comerciante que le induce a aventurar su capital” (*the loadstone that drags [the merchant] on to adventure, and to stretch even the punctilio of his credit*; citado por R. Pearson en la *Oxford Encyclopedia of Economic History*) Es lo que más tarde dijo Juan de Mora con ejemplar simplicidad: “anima al tímido.” Puede afirmarse, por tanto, que, en ausencia de actividad aseguradora, el volumen de inversión sería menor y correlativamente disminuiría la renta y, por lo tanto, el bienestar de la población.
- 2) Contribuye a la *equidad y nivelación social y económica*, al evitar los extremos de empobrecimiento que se dan a causa de decesos, siniestros, etc. Un ejemplo muy claro de esto es el que ofrece de nuevo Adam Smith en *La Riqueza de las naciones*, donde nos dice: “Cuando una gran compañía, o incluso un gran comerciante, tiene treinta o cuarenta barcos en el mar, puede considerarse que, en cierto modo, se aseguran los unos a los otros. Lo que se ahorra en primas para todos ellos puede más que compensar las pérdidas que se debe esperar con una probabilidad normal.” [A. Smith (1937), p. 109]. Es decir, el seguro apenas ofrece ventajas a los grandes y poderosos, ya que ellos pueden asegurarse a sí mismos (esto ha dado lugar modernamente a las llamadas “compañías o aseguradoras cautivas”, como más tarde veremos). A éstos sólo les valdrá la pena asegurar objetos irremplazables, como las obras de arte, o los riesgos catastróficos, más propios del reaseguro. Es a los pequeños, a los patrimonios modestos, a los que conviene el “seguro directo” (es decir, el seguro individual de riesgos normales o no catastróficos), porque una pérdida les es mucho más perjudicial, al afectar a una proporción mayor de ese patrimonio. Unos patrimonios muy grandes exigirían en primas cantidades también muy grandes, que a lo mejor representaban una fracción mayor de ese patrimonio que la pérdida probable que pudiera producirse. Otro claro ejemplo de este principio es el de las mutuas, en que muchos individuos se asocian para formar una unidad grande que pueda soportar las pérdidas de los individuos aislados. Las mutuas son un mecanismo de igualación por cuanto distribuyen entre todos los miembros las pérdidas sufridas por unos pocos.

Arrow señala que las sociedades por acciones constituyen otra modalidad de desplazamiento de riesgo. En este tipo de sociedades el empresario da entrada en la propiedad de la compañía a otras personas (capitalistas, accionistas) que comparten los riesgos de pérdida, permitiendo así que la compañía pueda manejar volúmenes de capital que el empresario solo no podría (o no querría) asumir. Los accionistas, claro, no sólo comparten riesgo, sino también posibilidades de beneficio: ése es su incentivo para

invertir. Otra manera de reducir el riesgo por medio del mercado de capitales es la diversificación. Adquiriendo diversas acciones y obligaciones, el comprador puede combinar la rentabilidad con un nivel de riesgo determinado. La bolsa, por tanto, concluye, “permite una reducción de la cuota social de riesgo.” Según él, no hay instituciones que permitan tan explícitamente la translación del riesgo como la bolsa y el seguro. Como él señala —y como se ha hecho patente en estos tiempos de crisis— la percepción del riesgo por los mercados se refleja también en los diferenciales de interés que pagan las llamadas “deudas soberanas” según los inversores perciban el riesgo-país.

Riesgos excluidos

Por otra parte Arrow señala los límites del seguro: no pueden asegurarse todas las contingencias de la vida o de los negocios, porque eso daría lugar al llamado *riesgo moral*; pero si no aseguramos, frenamos la inversión y por tanto el crecimiento económico. Dice Borch que hay riesgo moral cuando el asegurado puede defraudar al asegurador sin que éste lo advierta o pueda evitarlo. Casos típicos de riesgo moral son el asegurar un objeto por mayor valor del que tiene y luego provocar su pérdida; o un ejemplo extremo es el asesinato de un asegurado por el beneficiario de ese seguro (caso tan frecuente en las novelas policíacas); otro ejemplo típico es el asegurar dos veces la misma cosa. Aunque cada vez se ha ido aumentando el ámbito de lo asegurable (antes era sólo el riesgo marítimo, luego el de fuego, luego la vida, luego el de accidentes, hasta extenderse a los riesgos medioambientales, hogar, inversiones, robo, etc.), hay muchas áreas de la vida y de los negocios que no se aseguran: por ejemplo, el éxito de un negocio, el logro de un proyecto de investigación, el encontrar pareja y casarse felizmente, etc., porque puede darse el caso de “riesgo moral”; un ejemplo de riesgo difícilmente asegurable por empresas privadas es el seguro de desempleo que, si no fuera asumido por el Estado, no lo asumiría nadie, porque una empresa privada no se arriesgaría a que el asegurado 1) incumpliera sus deberes en el trabajo sabiendo que estaba asegurado de desempleo y 2) no buscara nuevo empleo seriamente. Lo mismo podría ocurrir con los otros ejemplos que hemos puesto: éxito en la empresa, en el mercado matrimonial, etc. En estos casos el empresario podría perder el interés por sacar adelante su negocio, o la persona soltera dejar de buscar pareja de manera asidua.

Podemos concluir de todo esto que la industria aseguradora ha sido capaz de ampliar el ámbito de los riesgos asegurables, pero que todavía hay amplios sectores de la vida y los negocios donde subsisten los riesgos no asegurables y que éstos van a seguir existiendo. Por ejemplo, si el éxito en una empresa pudiera asegurarse, el papel del empresario tal como lo conocemos dejaría de existir. Tradicionalmente se afirmaba que sólo lo que está sujeto a las leyes de probabilidades era asegurable. Más recientemente se piensa que no existe una división tan tajante, y que si alguien está dispuesto a asegurar contingencias como las antes enumeradas, el correspondiente contrato sería válido. Se ofrece como ejemplo de esto el caso de la empresa destiladora de whisky escocés que ofreció un gran premio a quien capturara al monstruo de Loch Ness y luego se aseguró en Lloyd’s contra tal contingencia. Es decir, el asegurador se comprometía a pagar una parte del premio ofrecido si alguien capturaba al monstruo. Como dice Borch, muchos socios de Lloyd’s estaban convencidos de la inexistencia del monstruo, pero, por si acaso, no se comprometieron a cubrir toda la recompensa.

Economías de escala

Antes vimos que, en mi opinión, las economías de escala explicaban el éxito de las sociedades de seguros por acciones a partir del siglo XVII. Eso no quiere decir, sin embargo, que en la industria del seguro se den economías de escala en todos los

tiempos, países y situaciones. Lo típico es que se den economías de escala a partir de tamaños de empresa muy pequeños pero que, a partir de un cierto volumen las economías ya no se den, o incluso aparezcan deseconomías de escala (es decir, que los costes unitarios aumenten por las dificultades de coordinación en una empresa demasiado grande). Un ejemplo de este caso es el problema de agencia que antes vimos: en una empresa demasiado grande puede resultar difícil impedir que algunos directivos utilicen los activos de la empresa que están bajo su control para beneficios propio a expensas de la empresa.

La cuestión de las economías de escala es importante para la regulación, ya que, si estas economías se dieran realmente en la industria del seguro, el tamaño de las compañías de seguros tendería a crecer (las mayores serían más competitivas), por lo que habría una tendencia al monopolio, lo cual justificaría la regulación.

Un interesante artículo de Geehan (1986) está basado en un estudio sobre la literatura publicada sobre este tema. La mayor parte de los artículos estudiados y tabulados por Geehan detectan economías de escala (o rendimientos crecientes, concepto equivalente), pero según este autor estos rendimientos crecientes son pequeños y “no conceden una ventaja competitiva a un número limitado de empresas de modo que cause una gran concentración en mercados nacionales grandes”, quedando por lo tanto espacio para empresas pequeñas y eficientes. A esto se añade que las economías de escala no constituyen en general una barrera de entrada y que no parece que las fusiones de empresas grandes produzcan esas economías tampoco, aunque sí las producen las fusiones entre empresas pequeñas, lo cual permite pensar que las economías de escala desaparecen a partir de un determinado tamaño. Tampoco cree Geehan que las débiles economías de escala justifiquen la nacionalización de la industria del seguro, al menos en países como el Reino Unido, Canadá, Australia o los Estados Unidos.

La demanda de seguro

Otro problema contrastable empíricamente es el de los factores que determinan la demanda de seguro. Siempre se dice que esta demanda aumenta con la renta, pero un trabajo de Wasow (1986) muestra, por medio de regresiones, que otros factores, como la religión (en igualdad de condiciones, en los países islámicos la demanda de seguro es significativamente más baja que en los no islámicos), y ciertos aspectos de la intervención económica (exigencias legales tales como la prohibición de exportar dividendos, restricciones en los permisos de establecimiento, altos impuestos o tasas, la nacionalización de la industria aseguradora) tienen efectos clara y significativamente negativos sobre el índice de penetración, es decir, el volumen total de primas en un país como porcentaje de la renta nacional. También tienen efectos negativos, aunque en las regresiones no exhiban alta significación, variables tales como la tasa de la inflación, la tasa de ahorro, y otras intervenciones estatales (restricciones al empleo de trabajadores extranjeros, límites a la importación de capital, exclusión de compañías extranjeras, etc.) Quizá requiera explicación el que la tasa de ahorro tenga un efecto negativo sobre la penetración del seguro. Hay que aclarar que en la regresión donde aparece este resultado la variable dependiente es el seguro de vida, una de cuyas funciones más importantes es, precisamente, constituir un vehículo para el ahorro. En la medida en que esto es así, por tanto, el ahorro constituye una alternativa a la constitución de un seguro de vida; parece lógico, por tanto, que una alta tasa de ahorro inhiba la penetración del seguro de vida.

También se observa y se deduce de los datos de Wasow que la demanda de seguro, tanto de vida como de no-vida, depende del nivel de renta. Hill en otro capítulo del mismo libro afirma que la “penetración del seguro” es más estable en no-vida que en

vida. La razón es la siguiente: la penetración del seguro de vida es mucho más dependiente de otras variables, tales como la tasa de inflación y la política económica (en especial, la fiscal). Estos factores tienen mayor repercusión en la demanda de seguro de vida que en la del de no-vida, debido a que este seguro tiene características especiales. Los seguros de no-vida están más ligados a variables reales, como las tasas de urbanización, o los niveles de industrialización. Aunque depende de cómo midamos la penetración el que el nivel de renta aparezca como significativamente ligado al seguro de vida, parece claro que hay una estrecha correlación entre ambas variables. Es interesante y merece señalarse que en algunos países de renta relativamente baja, tales como Filipinas, Venezuela o Portugal, la relación entre renta y penetración del seguro parece ser negativa; en España y Grecia ocurre lo mismo en los ramos de no-vida (hay que tener en cuenta que estos datos se refieren a los años Setenta del siglo XX y por tanto esta relación negativa puede deberse a un crecimiento muy rápido de la renta, que por unos años sobrepasara al de las primas).

¿CERTIDUMBRE O AZAR? LOS ORÍGENES DEL SEGURO EN EUROPA

Ya hemos visto que el seguro es un sistema no para reducir el riesgo (eso es imposible) sino para redistribuir su incidencia, para amortiguar sus efectos sobre los individuos aislados y extenderlo en una capa de estrecha densidad sobre la sociedad en su conjunto (cuando se trata de seguridad social) o, si no en su conjunto, sí entre un número grande de personas que están dispuestos a compartir riesgos ajenos a cambio de una cierta compensación (cuando se trata de seguro privado). Formas muy primitivas de seguro se dan desde la noche de los tiempos: si el ahorro individual es un seguro unipersonal, el almacenamiento de productos, como los cereales típicamente, en graneros de templos o de señores en la Antigüedad y la Edad Media era una forma primitiva de seguro contra las malas cosechas, ya que uno de los destinos que se daba a estos acervos era su distribución o venta en tiempos de penuria. Algo parecido puede decirse sobre los gremios medievales, que entre sus principales razones de ser, contaban la de prestarse socorros mutuos en caso de enfermedad, impedimento o muerte de alguno de los agremiados.

Aparte de estos sistemas primitivos y no monetarios de seguro, el primer sistema de aseguramiento que conocemos documentalmente es el seguro marítimo que aparece en Europa durante la Edad Media. Se trata de una forma de seguro privado, de carácter capitalista y motivado por el afán de lucro de los aseguradores.

Según los primeros documentos que se conservan, el seguro marítimo empezó a practicarse en varias ciudades mediterráneas que comerciaban entre sí, especialmente italianas y españolas, en la segunda mitad del s. XIV. Los primeros documentos escritos de seguro marítimo en Barcelona que hayan llegado hasta nosotros datan de la primera mitad de s. XV, y hay unas ordenanzas barcelonesas de 1435 que son el primer documento de esta naturaleza que se conoce en el mundo.

Antigüedad

La obra clásica sobre los orígenes de la industria del seguro es el libro (tesis) de C. F. Trenerry, *The Origin and Early History of Insurance*, (Londres 1926), que afirma que los contratos de seguro eran conocidos y practicados generalmente en el mundo antiguo; los historiadores actuales, sin embargo, entre ellos Robin Pearson, ponen en duda que se puedan ver en la Antigüedad los antecedentes directos de la industria aseguradora actual, lo cual no excluye que tenga interés estudiar ciertas actividades antiguas que dejan ya traslucir la inclinación del hombre a prevenir y redistribuir los

riesgos y las soluciones primitivas que se dieron a los problemas que plantean el riesgo y la incertidumbre.

Se conocen casos tempranos de seguro, en el sentido de distribución del riesgo, ya en la antigua China y en Babilonia. Se sabe que en China hubo casos de comerciantes que distribuían la carga de sus mercancías entre varios buques de modo que se minimizara el riesgo de pérdida total. En el código babilonio del rey Hammurabi, de 1750 adJC, se habla de comerciantes que aceptaban comprometerse a hacer un mayor reembolso del que normalmente correspondería al préstamo que recibían para una expedición comercial si se incluía en el contrato la cláusula de que tal reembolso se cancelaría en caso de pérdida o naufragio del navío en que se embarcaban las mercancías objeto del préstamo. La diferencia entre el interés corriente y el pagado en estos préstamos era la prima de riesgo

También se conoce el caso curioso de los monarcas persas que se comprometían a ayudar en sus empresas a aquéllos de sus súbditos que les hicieran grandes regalos. El regalo resultaba ser, por tanto, de una suerte de póliza de seguro que el súbdito pagaba al asegurador, que en este caso era el monarca.

Los comerciantes de Rodas también practicaban una especie de seguro mutuo llamado “medio general” por el cual constituían entre todos un fondo que se utilizaba para compensar a uno de ellos en caso de siniestro.

En Atenas, hacia el siglo IV adJC se practicaba un tipo de contrato mercantil parecido al del Código de Hammurabi, por el que, mediante contrato previo, el comerciante que sufría un siniestro quedaba relevado de devolver el préstamo que había financiado la expedición.

En la Antigüedad en Grecia y Roma los *collegia* o gremios practicaban también un tipo de seguro de entierro y de vida o pensiones. Con las cuotas de los miembros se constituía un fondo con el cual se pagaban los gastos de entierro de los miembros y pensiones o compensaciones de viudedad a las esposas supervivientes. Este tipo de seguro lo practicaban igualmente los gremios medievales.

El seguro en la Edad Media

Aparte de los casos conocidos de seguro en la Antigüedad, el seguro moderno nace en Europa en la Edad Media y una de sus formas más antiguas, el seguro marítimo, “tuvo su cuna en el Mediterráneo, en el siglo XIV”, especialmente en Italia, aunque en España se encuentran también formas tempranas de seguro marítimo [Basas (1963), p. 9; ver también Raynes (1950), Ch. 1]. La póliza más antigua conocida (1347) cubría un viaje Génova-Mallorca. Estos contratos de seguro eran redactados por notarios y se sabe de un notario de Barcelona (Bartolomé Masons) que entre julio de 1428 y diciembre de 1429 redactó nada menos que 380 pólizas cubriendo 104 navíos, lo cual indica que también en España había una intensa actividad aseguradora. Se sabe además que había notarios redactando pólizas de aseguramiento en Marsella, Génova, Pisa, Florencia y Milán.

Pearson distingue dos tipos de seguro en la Edad Media: uno lucrativo, para cubrir el riesgo en los negocios, especialmente el comercial; y otro no lucrativo, típicamente el mutualismo en los casos de entierro, robo, enfermedad y accidente.

Una institución medieval también registrada en los archivos notariales medievales y que se parecía al préstamo con seguro del Código de Hammurabi era el llamado *préstamo a la gruesa* (nombre completo, “a la gruesa ventura”), préstamo que se hacía a un comerciante para financiar una expedición comercial y por el que se

cobraba un interés o premio más lucrativo que el de mercado; la peculiaridad de este préstamo era que, en caso de siniestro en la expedición, no se devolvía el principal, o se detraía de lo devuelto el monto de los daños experimentados si el siniestro no era total. Al préstamo a la gruesa también se le llamaba *cambio marítimo*, especialmente en Cataluña (*canvi marítim*), o préstamo *a riesgo de mar* [Martínez Shaw (1981), pp. 32-33].

El seguro de vida se desarrolló también en el Mediterráneo como complemento del seguro marítimo, asegurando a pasajeros, marinos o esclavos en determinadas singladuras. El Consolat de Mar en Barcelona, se convirtió en la base del derecho internacional comercial en el Mediterráneo. A veces los seguros de vida se convertían en apuestas, que fueron prohibidas por las ordenanzas de Barcelona y por otros países.

Las ordenanzas de Barcelona

Los primeros documentos escritos de seguro marítimo en Barcelona que hayan llegado hasta nosotros datan de la primera mitad de s. XV, y hay unas ordenanzas barcelonesas de 1435 que son el primer documento de esta naturaleza que se conoce en el mundo. Las ordenanzas de seguro de Barcelona fueron redactadas por encargo de la propia ciudad (no del *Consolat de Mar*), y se dice en ellas textualmente que su primordial objeto era “extirpar todos los fraudes y daños”, lo cual da a entender que el seguro se practicaba con frecuencia en la Barcelona de la época hasta el extremo de haber dado lugar a abusos.

Algunos preceptos de estas ordenanzas tienen interés. Evidentemente, uno de los fraudes más comunes debía ser el fingir o provocar deliberadamente un siniestro para cobrar el seguro. Para evitar esto las ordenanzas establecían que no podía contratarse un seguro por la totalidad de lo asegurado (nave y carga), sino solamente por las tres cuartas partes, para que el asegurado tuviese interés en preservar el convoy. A mayor abundamiento, se prohíbe establecer más de un seguro sobre el mismo objeto. Es también interesante que se prohibiera que en Barcelona se asegurasen navíos extranjeros, aunque esta cláusula fue pronto modificada para permitir que los comerciantes catalanes pudieran comerciar en barcos extranjeros. También se modificaron las cláusulas que limitaban la cuantía asegurada: se permitió asegurar la totalidad del valor en algunos casos, típicamente en mercancías de subsistencia destinadas al abastecimiento local. Las ordenanzas de 1435 fueron seguidas de una segunda codificación en 1458 y una tercera y final en 1484. Posteriormente se redactaron unas ordenanzas de Bilbao en 1520 que probablemente sean más un borrador pergeñado por un grupo de comerciantes del Consulado de Bilbao que unas leyes que hubieren estado efectivamente en aplicación, ya que les falta el sello de aprobación real, como era preceptivo.

El seguro en la Edad Moderna

Las ordenanzas del Consulado de Burgos

La primera versión de estas ordenanzas fue redactada en 1536 y aprobada por el Emperador Carlos V en 1538. Más tarde, en 1572, se produjo una segunda redacción que no difiere sustancialmente de la primera.

Hasta la aparición de compañías de seguros en Inglaterra y en otros países, entre ellos España, a finales del XVII, los seguros se contrataban entre particulares, típicamente comerciantes. El gran negocio marítimo de los mercaderes burgaleses era la exportación de lana a Flandes. Los seguros marítimos se dividían en varias pólizas o participaciones, parecidas a “acciones”, cuya suma era igual al volumen asegurado. Los comerciantes aseguradores aseguraban una o más de estas pólizas. Para ellos era una

especie de inversión: el propietario o armador del buque les pagaba por suscribir la póliza y, si no había siniestro, el asegurador se embolsaba la prima. El problema era cuando había siniestro, porque entonces tenía que pagar la cantidad convenida; pero el negocio era parecido también a la acción de una sociedad anónima en el sentido de que el asegurador limitaba su posible pérdida a la cantidades que quisiera suscribir.

“El mercader burgalés [...] no era solamente asegurador de sus propias mercancías sino a la vez asegurador de las de otros mercaderes que iban con las suyas. [...] en Burgos no se dio el tipo puro de asegurador, de carácter netamente capitalista, ni mucho menos la compañía aseguradora propiamente dicha. Tan solo las compañías mercantiles formadas en la ciudad destinaban un cierta cantidad de su capital social para ponerlo en juego en el seguro y así con esta pequeña especulación garantizaban entre todos los desembolsos de posibles siniestros” (Basas, 1963, p. 27)

Había, sí, agentes especializados “expertos en la contratación de seguros, ‘encomenderos’, agentes o corredores”. Ahora bien, supone Basas que “pocos de ellos dejarían de contratar también mercaderías”, es decir, pocos se especializarían totalmente en el negocio del seguro.

Para un comerciante el problema era encontrar el número necesario de aseguradores que cubrieran todo su riesgo, y éste era el papel de esos agentes, corredores o encomenderos, que cobraban una comisión que aumentaba en caso de siniestro, ya que acostumbraban a ocuparse de los trámites procesales para el cobro de las indemnizaciones. Los precios variaban: además del valor de lo asegurado intervenían factores como la naturaleza de la mercancía (perecedera, codiciada por piratas), características del navío, ruta y destino, que fuera sola o en convoy, la fecha o estación del viaje, el historial del capitán y su tripulación, el prestigio del comerciante asegurado, etc.

Las bancarrotas de Felipe II causaron considerables trastornos en los pagos, entre ellos los de los seguros, ya que la corona era la primera que no pagaba a los comerciantes, con lo que los aseguradores tenían problemas para pagar sus indemnizaciones.

En las ordenanzas se incluía un modelo de póliza que en principio era obligatoria para que el contrato fuese legal. Sin embargo, muchos contratos se hacían sin esa formalidad, suscribiendo simplemente un acuerdo ante notario: a estos contratos se les llamaba “en confianza”, y probablemente constituían la gran mayoría antes de aprobarse las ordenanzas en 1538. La razón de que subsistieran estos contratos era sin duda el interés de los contratantes de ahorrarse los derechos consulares, que debían ser bastante elevados (la “demasiada codicia [era la causa, según las ordenanzas, de que] se agan [sic] secretamente [...] los dichos seguros en confianza”). Lo mismo observa Pons (2007) para el caso de los seguros mallorquines en el siglo XVII.

En la ordenanza de Burgos se permitía asegurar hasta el 90% del valor de la cosa asegurada (mientras que en las de Barcelona, como vimos, esta proporción era originalmente del 75%, aunque luego se elevó al 80%). A esta décima parte no asegurada se le llamaba el “diezmo” del seguro.

La indemnización a pagar en caso de siniestro se marcaba en la póliza en términos de tanto por ciento del total asegurado.

Ya en este tiempo aparece el concepto de “extorno”, del italiano “stornare”, transferir, devolver. Se extornaba parte de lo pagado en la póliza si resultaba que se había estimado el riesgo mayor de lo que en realidad era o fue; el caso típico era el de haberse cargado menos mercancía por no haber cabido toda en el barco, o ser de menos valor, etc.

Como curiosidad señalaremos que, por orden de Felipe II, se podía asegurar contra depredaciones de turcos y moros, pero no contra las de piratas y corsarios, con objeto de que los barcos españoles fuesen más precavidos (es un caso temprano de *riesgo moral*).

Aparece también por esta época un primitivo y curioso seguro de vida por el que lo que se aseguraba era la vida de un deudor por sí, en el caso de su muerte, no se pudiese cobrar la deuda.

También se conocía en esta época el reaseguro (llamado entonces “reseguro”): los aseguradores buscaban a alguien que los asegurase contra los riesgos que habían contraído. El porcentaje reasegurado acostumbraba a ser menor que el del seguro directo.

Por último, es interesante observar que en las pólizas de Burgos se advierte un aumento constante de los precios de las primas en la segunda mitad del XVI debido a la creciente inseguridad causada por las guerras con Inglaterra y con los Países Bajos y también, indudablemente, a la llamada Revolución de los Precios de esa época.

El seguro en el comercio con América

La travesía del Atlántico entrañaba graves peligros. Nos dice Tomás de Mercado [(1977, ed. orig., 1569), pp. 246-7], el monje y economista sevillano, buen conocedor además de la América española por haber pasado largos años en Nueva España, que

oímos cada día grimosas pérdidas y naufragios de hacienda y gentes, [lo que no extraña, por] ser inaudito nuestro atrevimiento, porque de la creación del orbe acá jamás hombres navegaron tan largo como los españoles navegan [...] Despachan navíos y carabelas, cascos muy pequeños, lo primero, por un mar Océano tan vasto, soberbio y temeroso [...]; lo segundo, en el riñón del invierno, por noviembre, diciembre y enero, tiempo tan rígido y tempestuoso que aun por tierra no se camina.

Y esto lo hacen los comerciantes, nos dice Mercado, porque les “arrebata el apetito de haberes de tal modo el corazón y mientes [...] que, olvidados del tiempo y sus efectos naturales, así echan por esta barra naos en invierno como en verano.”

A ello se añade el descuido con que se organizaban las travesías, al menos en cuanto a calidad de los barcos se refiere. Según Carande [(1965), pp. 383-4], una alta proporción de las naves que partían para las Indias desde Sevilla eran “embarcaciones punto menos que inservibles”; él mismo cita a Haring (1918) que afirmaba que “el comercio americano fue una gigantesca lotería.” Este mal estado de las naves explicaría, junto con otros factores como la piratería, los naufragios “normales”, las compras locales, etc., que, según sus propias cifras (p. 380), aproximadamente el 28 por 100 de las naves que partieron de Sevilla para Indias entre 1506 y 1555 no retornaran. La razón del mal estado de las naves que partían hacia América sería, en opinión del propio Carande, “la escasez de naves”, debida a su vez al repentino aumento de la demanda de navíos para hacer la carrera de las Indias tras el descubrimiento. Añade este autor (p. 383):

Las perspectivas del rendimiento, cotizado de antemano, así como las facilidades en la contratación de créditos y de seguros inmoderados, alentaron la utilización de navíos tales que al perderse en naufragio, aunque se cobrase el seguro, dejaban en el fondo del mar los frutos incalculables de su cargamento.

Ahora bien, ésta era la situación a principios o mediados del siglo XVI. Es de suponer que ante la escasez de navíos la actividad de los astilleros se intensificase y en unos años o decenios aumentase la flota. Ciertamente es que, en la segunda mitad del siglo la mayor parte de los construidos probablemente se destinasen a la guerra en el Mediterráneo (Lepanto) o en el Mar del Norte (Armada), y se destruyera en tales batallas, especialmente en la derrota de la Armada en 1588, lo que quizá mantuviera la escasez de barcos en la carrera de las Indias. Así debió ser, puesto que Haring nos dice que en el siglo XVII “las condiciones a duras penas mejoraron.” (p. 295). Y es que el problema en gran parte residía en el sofocante mercantilismo, que prohibía la utilización de barcos construidos en el extranjero e incluso veía con malos ojos que se construyeran en la Indias:

Una desventaja con la que tenían que enfrentarse los constructores de buques coloniales era la falta de cordaje, aparejos, y herrajes, la mayor parte de lo cual había de traerse de España, incluidas las herramientas de carpintero. Esto era lamentable consecuencia de la política de prohibir la producción de tales artículos en América y a veces causaba que el coste de construcción fuera casi el doble que el de la Península. (Haring, p. 268, trad. mía)

Afirma Céspedes del Castillo [(1948-1949), p. 7] que “[...] no es posible establecer la cifra –ni siquiera un porcentaje aproximado- de los siniestros” en la navegación y comercio con América. Pero es indiscutible, que como ya decía Mercado, y corrobora Carande, hubo muchos, y de ahí la necesidad de asegurar navíos y cargamentos.

Después del descubrimiento de América y el inicio del tráfico intenso, la cuestión de los seguros quedó bajo la supervisión de la Casa de Contratación. Las Ordenanzas de Monzón (1552) dedican dos párrafos a los seguros, más en concreto al fraude: para evitar éste se prohíben los contratos verbales (que, según Bernal [(1994)], es lo que predominaba en Sevilla) y también que se asegure la carga y el navío por más de dos tercios de su valor.

A partir de 1543, con la fundación del Consulado de Sevilla, es a éste a quien compete el tema de seguros y todos los demás relacionados con el comercio de Indias. Las Ordenanzas Consulares de 1556 están dedicadas en más de la mitad de su articulado, al seguro. Y además incluyen modelos de pólizas. Al parecer estas ordenanzas fueron aplicables en casi todo el Imperio Español.

Las Ordenanzas del Consulado de Sevilla de 1556 nos dan una idea de la situación del mercado asegurador en Sevilla a mediados del siglo XVI. Así, se lee en ellas que:

Una de las cosas más necesarias para el tratado de la mercadería y para la conservación de ella es la antigua costumbre [...] de asegurarse unos Mercaderes a otros las mercaderías que cargan y los navíos en que las llevan, lo qual si cessase disminuirían mucho los tratos, porque no habiendo aseguradores no habría quien osase cargar y osase aventurar a perder todo lo que cargasse. (He respetado la ortografía original)

Lo crucial aquí es la frase “no habiendo aseguradores”, que indica la falta de especialización en los oferentes de seguro en el mercado sevillano a mediados del XVI.

Lo mismo refleja Céspedes del Castillo (p. 14) : “Los mercaderes se aseguraban unos a otros, y sin que al parecer hubiese ninguno exclusivamente dedicado a

operaciones de seguro.” Algo parecido señala Martínez Shaw [(1981), pp. 38-40] para el caso catalán. Aunque luego el tráfico enriqueció a algunos comerciantes, afirma Céspedes (pp. 9-10), “la desdichada política naval de la Corona impidió que surgieran fuertes casas armadoras [.y..] los mercaderes españoles, por falta de genio económico o exceso de individualismo, dejaron pasar la coyuntura de grandes Compañías mercantiles”, de modo que pocos mercaderes eran ricos y casi todos los navieros eran pobres. Por las razones vistas, unos y otros tenían que recurrir al seguro. A la larga, sin embargo, dice el propio Céspedes, fueron apareciendo otros aseguradores, papel que desempeñaban, además de los propios mercaderes, funcionarios, rentistas y personas acomodadas.

Cuando se empezó a comerciar regularmente en la carrera de Indias, el seguro marítimo ya estaba bien establecido y tipificado en los ámbitos mediterráneo y báltico. Los comerciantes recurrían al seguro común y al préstamo a la gruesa. Abundaban en la carrera de Indias aseguradores genoveses y luego flamencos, alemanes, ingleses e incluso franceses (aunque éstos iban con retraso en la materia). Los datos recogidos por Bernal a partir de los protocolos notariales indican que los genoveses eran el grupo más numeroso. Más adelante veremos que esto era también así en el siglo XVII.

El “seguro en confianza”, es decir, privado, sin documento público y a veces sin documento alguno, era barato y cómodo, pero “originaba, como es natural, multitud de reclamaciones, abusos y pleitos”. Bernal (p. 7) afirma no haber encontrado pólizas, pero sí muchas referencias al seguro marítimo en el Archivo de Indias, lo que le hace pensar que la mayor parte de los contratos se hacían verbalmente “en confianza”, “con la intermediación de los *corredores de oreja*”, sin ser elevados a documento ni inscritos en registro.

Se daban en el seguro indiano los acostumbrados fraudes. Nos dice Carande (pp. 409-412) que “[l]a historia del contrato de seguro marítimo abarca las páginas más turbias de la contratación mercantil.” Se refiere aquí no sólo al tráfico con América, sino a la navegación española en su conjunto, pero evidentemente tan rotunda frase se aplica al tema de nuestro estudio. Nos dice que era frecuente el caso de “quien, a expensas del seguro, no buscaba la reposición [...], sino el enriquecimiento.” Y continúa afirmando que “[e]l ramo de seguros era y es un intrincado laberinto”, y que “[a]doecía [...] el aseguramiento, en las plazas de mayor tráfico marítimo, de una absoluta desorganización, cebo de corruptelas.” Entre las varias que aduce, como que se asegurase un navío sin inscribir su nombre, o el doble aseguramiento, también está el hecho, poco mencionado por otros autores, de “las diferencias entre el valor que tenía la carga en el punto de partida y en el de destino. Este margen en el comercio con las Indias llegó a ser enorme y causa de perplejidades.” Tal diferencia, sin embargo, es natural, pues es el principal aliciente del comercio en todas las latitudes, y aún más en la carrera de las Indias. Lo que debía ocurrir, sin embargo, es que estas diferencias fueran mayores y más inciertas en el comercio transatlántico, con mercados más fluctuantes, más imprevisibles y más heterogéneos, al menos en los primeros tiempos. Y ello debía ser fuente de “perplejidades” y conflictos, pues los asegurados considerarían que las pérdidas eran mayores si el siniestro ocurría cerca de los mercados de destino que si ocurría cerca de los de origen.

También nos habla Céspedes (pp. 15-17) sobre los fraudes de riesgo moral: los más comunes eran el aseguramiento por más del justo valor, y el doble aseguramiento, que daban lugar a las frecuentes “echazones a la mar” simulando un siniestro, que las leyes prohibieron, siendo tipificadas y condenadas en las ordenanzas de la Casa de Contratación de 1552. Se prohibía en ellas asegurar por más de los dos tercios del valor del barco y de la mercancía. También se practicaba en la carrera el “seguro por vía de

apuesta”, en que se aseguraban barcos y mercancías que no eran propiedad del asegurado; también esta práctica fue prohibida. Pero en ciertos casos estos seguros en que el asegurado no era propietario de lo asegurado eran legítimos, como en el caso del prestamista a la gruesa que trataba de cubrirse de la posible pérdida asegurando las mercancías sobre las que versaba el préstamo.

Todos estos fraudes y situaciones dudosas estimularon a las autoridades a intervenir más asidua y rigurosamente; aunque hubo muchas protestas contra la intervención, ésta en realidad favorecía a los comerciantes de buena fe que, sin la protección de las autoridades, acababan por no asegurar por miedo al fraude, lo cual los exponía a grandes riesgos.

Una información interesante que nos brinda Bernal es la relativa al precio relativo del seguro en el siglo XVI, que según él, estaba en torno al 14 por 100 del valor asegurado. A este autor tal precio no le parece demasiado oneroso, lo cual resulta más que discutible, aunque es cierto que no sorprende que fuera alto si había tanto fraude y tanto naufragio. En todo caso, según los datos de Ravina (1983), a finales del siglo XVII los seguros de viajes sencillos, sin escolta de flota, a La Habana, Puerto Rico, o Buenos Aires, estaban entre un 7,25 y un 7,50 por 100 del valor asegurado. En realidad, no queda muy claro de los datos y testimonios citados por Bernal si el seguro era tenido por caro o no en el período de que trata.

En los primeros años del siglo XVI, apenas hubo intervención estatal sobre el seguro marítimo en la carrera de las Indias. La Real Provisión de 1511 se limitaba a conferir a los jueces de la Casa de Contratación facultades para entender de estos pleitos y las Ordenanzas de la propia Casa, al parecer tampoco dicen mucho; según Céspedes (p. 19), “el primer y fundamental cuerpo de leyes sobre el seguro en la carrera aparece en las Ordenanzas del Consulado de Sevilla dadas en 16 de julio de 1556.” Estas ordenanzas luego se incorporaron a las Leyes de Indias y permanecieron virtualmente inalterables. En el XVII apenas se introdujo nueva legislación en la materia, y fue ya muy entrado el siglo XVIII cuando volvió a manifestarse una cierta actividad reguladora, ante el cambio que estaba teniendo lugar en la estructura del comercio.

Según Ravina, que escribe sobre el siglo XVII, la causa de que no se conserven en los archivos notariales pólizas de seguros es que las ordenanzas mandaban que los seguros marítimos se formalizasen ante un corredor de la Lonja, no ante un notario. Como hemos visto, Bernal, escribiendo sobre el XVI, interpreta que la ausencia de pólizas en los archivos notariales se debía a que, simplemente, los contratos de seguros no se formalizaban. Denuncia Ravina una situación de fraudes y corruptelas muy similar a la que ya señalara Carande para el siglo anterior. Al parecer, los *corredores de Lonja, trato y mercaderías*, que tal era su título completo, “habían corrompido su práctica y realizaban pingües negocios cambiando los nombres de los asegurados, variando el importe de las [pólizas], los nombres de los navíos o el itinerario del viaje. O, peor aún, dejaban en blanco todos estos datos, y sólo eran rellenados cuando se tenía noticia cierta del naufragio o accidente de mar, cobrando de esta forma el seguro o una comisión por el fraude cometido.”

Para poner fin a esta situación tuvo lugar una serie de reuniones de comerciantes aseguradores de la ciudad de Cádiz, que suscribieron varios documentos que Ravina analiza. Una de las conclusiones de tal análisis es que “el seguro marítimo, a fines del siglo XVII, estaba en manos extranjeras, al menos por lo que se refiere a la ciudad de Cádiz”. De la lista de comerciantes que se reúnen para impedir los fraudes de los corredores hay 7 ingleses, 3 holandeses, 17 genoveses, 3 florentinos, 4 hamburgueses, y tres no localizados (él cree que de éstos dos son genoveses y uno inglés). No aparece en la lista ni un español. A nuestro autor esto no le sorprende “si tenemos en cuenta que en

una labor de inventario que estamos realizando, de todas las compañías comerciales a fines del XVII no hemos encontrado hasta ahora ni una sola que esté formada en su integridad por españoles.” Es decir, parece que los españoles fueron desplazados del comercio gaditano durante el siglo XVII.

Tampoco había aseguradores especializados, ni españoles ni extranjeros. “No existe —o al menos no la hemos encontrado— una sola firma dedicada con exclusividad a la tarea de asegurar navíos y mercaderías. Habrá que esperar para que ocurra esto a la segunda mitad del siglo XVIII.”

De los documentos hallados y estudiados por Ravina, uno en Londres y el otro en Cádiz, de fechas muy cercanas (1688 y 1691), el primero, localizado en el British Museum, es lo que más tarde se llamaría un convenio de cártel, en que los comerciantes se ponen de acuerdo para fijar los precios o tarifas mínimos para los seguros de los distintos trayectos, diferenciando entre los tipos de barcos, el que vayan escoltados o no, e incluso, lo que es curioso, que el trayecto sea de ida o de vuelta. “La buelta [sic] merece algo más según los tiempos y enemigo,” se lee en varias ocasiones. En el otro, encontrado en el Archivo Provincial de Cádiz, los aseguradores denuncian prácticas fraudulentas parecidas a las descritas por Carande: dejar en blanco el nombre del asegurado, no identificar la embarcación, etcétera, y nombran a un grupo de seis de entre ellos para que haga las averiguaciones y denuncien estas ilegalidades.

Fue poco después, al parecer, cuando se generalizó el abuso de combinar el seguro con el préstamo a la gruesa, lo que equivalía a contratar doble seguro. Esto se prohibió ya a finales del XVIII (1768).

Durante el siglo XVIII, con la recuperación del comercio transatlántico tras la depresión del XVII, el seguro cobró de nuevo auge y comenzaron a aparecer no ya sólo aseguradores especializados, sino compañías de seguros. Así, nos dice Juan de Mora, en 1786 [(Fondo Maestro, Caja 4, nº 166, “Junta de directores”)]:

En Cádiz “se estendió [sic] el número de los Aseguradores [...] formáronse Compañías tituladas *Españolas de Seguros*: hicieron al público sabedor de la solidez e importe de sus fondos, repartiendo impresos de número de Acciones, Accionistas y nombre de sus Directores”, cuya “providad [sic] y abono [...] se han ganado una confianza sobre el extranjero [sic]

Aclara además el autor de la citada Memoria que ninguna de estas compañías ha suspendido pagos. Es de notar, de pasada, que la mera existencia de esta *Junta de Directores de Compañías de Seguros, Cargadores y Navieros* de Cádiz a la que Mora elevó su Memoria es indicio inequívoco del desarrollo de este tipo de compañías en el período.

El objeto principal de la Memoria de Mora y Morales es propugnar una refundición actualizada y mejorada de la legislación sobre seguros. “Nuestra legislación particular sobre Seguros se contrae específicamente a los de Indias,” escribe; además, dice, deja muchas lagunas y “es preciso acudir para infinitas dudas, gobierno y decisiones a aquel derecho que sin ser de los Romanos podemos llamarle común en materia de Seguros, compuesto de Estatutos estraños [sic], de casos, de opiniones, de Ordenanzas, de estilos y aun de variedades.” Parece que los aseguradores gaditanos perdieron mucho en la Guerra de los Siete Años. Concluye la Memoria pidiendo que se nombre una Junta de Directores y Comerciantes que “traten de formar una pequeña, clara, pero oportuna Ordenanza”, que luego el rey la apruebe y tenga fuerza de ley.

Merece la pena señalar que la Junta de Directores aprobó la Memoria de Mora y Morales, que fue elevada al gobierno y finalmente al rey, el cual, enterado “de quanto

V. S. expuso [...] sobre la necesidad en que está el Comercio de unas reglas ciertas y determinadas en materia de Seguros Europeos” aprobó “la creación de una Junta compuesta de doce individuos, y el Asesor [...] para proceder a la formación de la Ordenanza.” No hay noticia, sin embargo, de que tal Ordenanza llegara a promulgarse.

Es a fines del XVIII, sin embargo, cuando comienzan a reglamentarse ya las compañías de seguros. Ya a mediados de siglo hay documentos que hablan de compañías y directores de compañías de seguros como gente importante. Tras las Leyes de Comercio Libre de 1778 florecieron las compañías de seguros en Cádiz. Por ejemplo, en 1791 se fundó en Cádiz una compañía de seguros llamada “La Sacra Familia” (Fondo Maestro, Caja 4, nº 154) y en 1800 se creó en esta misma ciudad otra Compañía de Seguros titulada “Reyna María Luisa”.

Bibliografía Citada

- Arrow, Kenneth. 1971. *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. Amsterdam: North Holland.
- Basas Fernández, Manuel. 1963. *El seguro marítimo en Burgos (siglo XVI)*. Bilbao: Estudio de Deusto.
- Bernal, Antonio Miguel. 1994. Sobre los seguros marítimos en la carrera de Indias, siglo XVI. *Ponencia del Congreso V Centenario del Consulado de Burgos*.
- Borch, Karl H. 1990. *Economics of Insurance*. Editors Knut K. Aase and Agnar Sandmo. Amsterdam: North-Holland.
- Carande, Ramón. 1965. *Carlos V y sus banqueros. La vida económica en Castilla (1516-1556)*. 2a. ed. Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones.
- Céspedes del Castillo, Guillermo. 1948-1949. Seguros marítimos en la Carrera de Indias. *Anuario De Historia Del Derecho EspaZol XIX*: 57-102.
- Geehan. 1986. En Wasow y Hill.
- Haring, Clarence Henry. 1918. *Trade and Navigation Between Spain and the Indies in the Time of the Hapsburgs*. Cambridge : Harvard University Press.
- Martinez Shaw, Carlos. 1981. *CataluZa en la carrera de Indias, 1680-1756*. Barcelona: Crítica.
- Mercado, Tomás de. 1977. *Suma de tratos y contratos*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Oxford Encyclopedia of Economic History*. 2003. 5 vols. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Pearson, Robin. 2002. Mutually Tested: The Rise and Fall of Mutual Fire Insurance Offices in Eighteenth-Century London. *Business History* 44, no. 04: 1-28.

Pons Pons, Jeronima. 2007. Compañías de seguro marítimo en España (1659-1800). *Hispania. Revista Española de Historia* LXVII, no. 225: 271-94.

Ravina Martín, Manuel. 1983. *Participación extranjera en el comercio indiano: el seguro marítimo a fines del siglo XVII*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Raynes, Harold E. 1950. *A History of British Insurance*. London: Sir Isaac Pitman & Sons, Ltd.

Smith, Adam. 1937. *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin Cannan, ed., and Max Lerner, intro. New York: The Modern Library.

Wasow, Bernard y Raymond D. Hill, Eds. 1986. *The Insurance Industry in Economic Development*. New York: New York University Press.