



ARTÍCULOS

Teoría Económica del Seguro a prima fija

Camilo Viterbo

Revista de Economía y Estadística, Primera Época, Vol. 3, No. 4 (1941): 4º Trimestre, pp. 51-75.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3112>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.
Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.
Contacto: rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar
Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

Cómo citar este documento:

Viterbo, C. (1941). Teoría Económica del Seguro a prima fija. *Revista de Economía y Estadística*, Primera Época, Vol. 3, No. 4 (1941): 4º Trimestre, pp. 51-75.

Disponible en: <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3112>

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>



REVISTAS
de la Universidad
Nacional de Córdoba



Universidad
Nacional
de Córdoba



FCE
Facultad de Ciencias
Económicas



1613 - 2013
400
AÑOS

TEORIA ECONOMICA DEL SEGURO A PRIMA FIJA

SUMARIO: I. 1) Introducción. 2) El concepto económico de riesgo. 3) Generalidades sobre seguro. Seguro mutuo y seguro a prima fija. 4) Seguro a prima fija como seguro de sumas, y como seguro de patrimonio. 5) Conceptos económicos generales; necesidades futuras y necesidades eventuales. 6) Seguro y juego. 7) Seguro y ahorro. II. 8) Teoría económica pura del seguro a prima fija.

I.

1. — No es un secreto para nadie, ni aún para los profanos, que la economía pura está atravesando una crisis. Esta disciplina está desprestigiada sobre todo porque no ha dado los frutos prácticos que de ella esperaban los que sobrevaloraban sus posibilidades. Hoy en día hay quien piensa que la economía no es sino un campo teórico para elegantes logomaquías académicas de mero valor lógico estético o, a lo mejor, pedagógico (1). Alguien, menos severo, piensa que la economía pura ha dado ya todos sus frutos, no pudiéndose agregar nada a la obra perfecta de los economistas puros, matemáticos o no matemáticos, de fines del siglo pasado y de principios de éste (2).

(1) SRAFFA, *Le Leggi della Produttività in Regime di Concorrenza*, texto italiano del artículo publicado en inglés en el *Economic Journal*, diciembre 1926, en *Nuova Collana di Economisti, Economía Pura*, Vol. IV, Turín 1937, pág. 591.

(2) GUSTAVO DEL VECCHIO, introducción al mismo volumen.

Por lo que atañe a la primera opinión, yo creo que es más bien un fenómeno de alternativa, algo más serio que una moda, aunque con los mismos caracteres de cursos y recursos: hoy día los estudiosos dedican, con alguna excepción (3), sus mayores esfuerzos a la economía estadística más bien que a la teórica; sin embargo, mañana, según yo pienso, volverán al estudio de la teórica, cuando los progresos hechos en el campo de la primera les indiquen la utilidad, más bien la imprescindible necesidad, de corregir, afinar, completar los principios teóricos que constituyen una indispensable guía en la investigación cuantitativa y concreta de los fenómenos económicos. Esta opinión mía está reforzada por una analogía aunque sea bastante lejana, con el fenómeno que se verifica en el campo del derecho, donde los dos métodos, lógico abstracto, llamado dogmático, y práctico teleológico, llamado de la jurisprudencia de intereses, prevalecen uno sobre el otro alternativamente según el momento histórico, sin que se pueda condenar de manera absoluta ni el uno ni el otro.

Por lo que se refiere a la segunda observación, que en materia de economía pura ya se ha hecho todo, me permito disentir, por lo menos por lo que atañe al tema concreto de que voy a ocuparme en este trabajo. Una verdadera, y rigurosamente lógica, teoría pura del riesgo, es decir de las necesidades eventuales, no ha encontrado aún una aplicación estricta en el campo del seguro. Sin duda se han hecho algunas valiosas observaciones a este respecto, pero la mayor parte son inexactas cuando no erróneas —una observación puede ser valiosa aunque sea errónea— y hay además mucha confusión, debida, entre otras causas, al hecho de no haberse distinguido bien el seguro a prima fija del seguro mutuo, a pesar del diferente origen histórico y del diferente desarrollo técnico práctico de estas dos clases de seguro.

(3) VON MISES, Nationalökonomie, Genève 1940.

2. — El concepto de riesgo en sentido económico, es un concepto muy amplio. Se puede decir que hay riesgo con respecto a un sujeto siempre que la situación económica no sea para él previsible, o por lo menos no lo sea con un mínimo de certidumbre. Esto significa que un mínimo de elemento tiempo es necesario para que haya riesgo; sin embargo, ese elemento tiempo puede ser casi nulo como tendremos ocasión de destacar más adelante.

Cabe señalar que hay riesgo no sólo cuando la situación de que se trata puede determinar un daño al sujeto, sino también siempre que sea incierta la mayor o menor medida de la ventaja que de la situación considerada puede derivar (4). En general, de riesgo se habla en economía a propósito de la empresa, y es uno de los criterios de que se sirven algunos economistas para explicar el rédito del empresario (5). Así, ampliamente considerado, el concepto de riesgo se adapta mal a ser objeto de una teoría económica unitaria. Por esto, ocupándonos del seguro, donde el riesgo tiene una importancia particular, no nos conviene empezar por un estudio general de este concepto. Además, los problemas de que nos vamos a ocupar, antes que a la naturaleza del riesgo, se refieren a la manera de eliminarlo o de trasladarlo; por lo que atañe a esa naturaleza, puede bastar la definición muy general del riesgo que acabamos de dar (6).

(4) Por eso es posible el seguro que tiene por objeto la ganancia. Ese tipo de seguro se practica desde hace mucho tiempo, en el campo marítimo.

(5) MARSHALL, Principios de Economía, trad. castellana; cap. XII, número 4. KNIGHT, Risk Uncertainty and Profit, 1933. MORTARA, A propósito di previsioni economiche, Atti dell' Istituto delle assicurazioni, Vol. 5, 1933.

(6) Lo de tratar del seguro como si fuera un capítulo del tema más general del riesgo, no ha dejado de producir inconvenientes por los motivos expresados en el texto. Una de las consecuencias fué la falta de profundización del carácter técnico particular del seguro.

3. — Presumo que el lector de este artículo tiene la idea corriente del seguro, que sabe que el seguro es un negocio con el cual se consiguen aliviar las consecuencias económicas de ciertos hechos desventajosos. Nada más es necesario para entender lo que sigue, evitando así el inconveniente de adherir a una u otra de las muchas definiciones corrientes sobre el seguro, por ser casi todas erróneas o, por lo menos, inexactas.

Varias son las ramas de este negocio, y en general se distinguen según las diferentes causas que pueden producir el siniestro. Las ramas llamadas elementales son aquéllas en que el siniestro es provocado por los elementos: fuego, granizo o rayo. Hay después las ramas jurídicas donde el siniestro es provocado por un hecho de naturaleza jurídica, como el surgir de una deuda a cargo del asegurado —es el caso del seguro contra responsabilidad civil— o la reducción de un crédito por causa de la quiebra del deudor del asegurado, tal el caso del seguro del crédito (7). Se distinguen de todas estas ramas los seguros sobre la vida humana, en que el hecho del cual depende el pago de la indemnización, es la sobrevivencia o la muerte del asegurado. En este último caso, cuando el contrato no está limitado en el tiempo, nos encontramos con que el evento es incierto solo por lo que se refiere a la época en que se verificará, siendo cierto que un día el asegurado tiene que morir. Todo esto, expresado en forma muy general y superficial, pero suficiente, creo, al fin de la exposición.

Algunas premisas técnicas son, sin embargo, necesarias.

Ante todo quiero destacar que el seguro se divide en dos grandes clases, que constituyen dos maneras diferentes a las cuales recurren los sujetos económicos para eliminar o disminuir las consecuencias desventajosas sobre su patrimonio (da-

(7) Véase VITERBO, *L'Assicurazione della Responsabilità Civile*, 1936, Cap. VI.

ño o menor ventaja (8)) de algunos riesgos. Las dos clases de seguro aludidas son: la del seguro mutuo y la del seguro a prima fija. La diferencia entre esas dos clases de seguro no es sólo jurídica, como traté de demostrar en otra oportunidad (9) y lo admite cada día más la doctrina moderna, sino también técnica y económica (10).

Con el seguro de la primera clase, en efecto, se trata de eliminar el riesgo individual creando una certidumbre colectiva, asociando una masa de riesgos similares. Un ejemplo aclarará este concepto. Cada dueño de un inmueble de una aldea vive bajo el riesgo de que su casa puede incendiarse. Lo más que él puede saber es cuanto por ciento de probabilidades hay de que un siniestro de esa naturaleza se produzca durante un tiempo determinado, lo que no le elimina la incertidumbre sino solo la delimita. Sin embargo, los dueños de inmuebles de toda la aldea, tomados en su conjunto, si bien están sujetos al mismo riesgo de incendio de sus casas, no sufren la misma incertidumbre: se sabe, si la aldea es bastante grande, tomando en consideración una unidad de tiempo bastante larga, casi con certidumbre (no hay certidumbre absoluta en las cosas humanas), que en la citada unidad de tiempo y para la dicha aldea, los daños provocados por el fuego serán de una cierta magnitud. No hay así riesgo sino daño seguro y determinado. La ventaja de eliminar el riesgo y de poder pre-determinar la magnitud del daño, es evidente cuando se considera que ello hace posible preparar los medios económicos para hacer frente al daño.

Por el contrario, con el seguro de la segunda clase, llamado a prima fija, la incertidumbre no se elimina, el riesgo no desaparece para dar lugar a una entidad de daño deter-

(8) Véase nota 4.

(9) VITERBO, *Il Contratto di Assicurazione*, ob. cit.

(10) BRUCK, ob. cit. en la bibliografía; DONATI, *L'organizzazione ad impresa dell'assicuratore e il concetto del contratto di assicurazione*, 1937, pág. 263 y sigs.

minado, sino solo se traslada. No todos los sujetos se encuentran —esto será demostrado cabalmente más adelante— en la misma situación económica con respecto a las posibilidades de soportar un riesgo. Pasa entonces que el riesgo se traslada del sujeto menos apto al más apto, entendido en sentido económico, para soportarlo, mediante el pago de una prima. Que el sujeto que se hace cargo del riesgo trate después de transformarlo en una certidumbre como para, por lo menos, disminuir su aleatoriedad, recurriendo a un sistema análogo al que acabamos de describir con referencia al seguro mutuo, es decir juntándolo con otros riesgos análogos que le habrán transferido otros sujetos, es un ardid técnico que está fuera del negocio, no esencial para la existencia de éste, y por eso muchas veces falta. Hay aseguradores que no consiguen reunir un número suficiente de riesgos análogos para eliminar la aleatoriedad; los hay que no quieren hacerlo, reputando estar en condiciones que les permiten correr el riesgo completo por su cuenta; hay, en fin, riesgos que por su singularidad no tienen similares con los cuales se puedan amasar. En general, se puede decir que cada nueva rama del seguro empieza por exigir al asegurador que corra el riesgo en toda su plenitud, porque en un comienzo no hay todavía sobre el mercado del seguro bastantes riesgos de la misma clase pertenecientes a sujetos dispuestos a asegurarlos como para formar una masa que tenga homogeneidad estadística (11).

Como de costumbre, la historia repite estos fenómenos (12): El seguro a prima nace como un seguro particular, pues el asegurador que toma el riesgo lo hace excepcionalmente, o por lo menos no con bastante frecuencia como para poder formar la masa de riesgos aludida. Por esto mismo la histo-

(11) Ob. cit. nota 9.

(12) GOLDSCHMIDT, *Universalgeschichte*, 1891, parte III; BOGNETTI, *Sui primordi della assicurazione*, Riv. Dir. Comm., 1930, I pág. 274 y autores allí citados.

ria del seguro a prima fija es del todo diferente y no tiene nada que ver con la del seguro mutuo. El seguro a prima fija surge del préstamo a la gruesa, el seguro mutuo de las formas de asociaciones entre ciudadanos que quieren encontrar en la unión la fuerza para soportar el daño y la forma, más arriba explicada, de transformar el riesgo. Y la diversidad no se limita al origen histórico. Todo su desarrollo es diferente, y el seguro a prima fija es mucho más importante que el seguro mutuo, porque su desarrollo fué confiado a la capacidad emprendedora individual característica de la economía capitalista de fines del siglo pasado y de principios de éste.

En este trabajo voy a ocuparme exclusivamente del seguro a prima fija, dejando de lado el seguro mutuo y evitando así todas las peligrosas confusiones que demasiado a menudo se hacen entre estas dos formas de seguro.

4. — En el seguro a prima fija, de que exclusivamente nos ocupamos, el asegurador se compromete a dar algo al asegurado si se verifica o cuando se verifique un hecho pre-determinado, mientras por su parte el asegurado paga al asegurador una suma adelantada o a prorrata cuyo monto está determinado en el contrato. Como hemos visto, el evento del cual depende la prestación del asegurador es el siniestro que, según las varias ramas del seguro, consiste en la destrucción de una cosa, en el surgir de una deuda o en el verificarse un hecho cualquiera que modifique desventajosamente, se entiende en sentido económico, la situación del asegurado o de aquello en cuyo beneficio se ha concluído el seguro. Este "algo" que el asegurador tiene que dar al asegurado cuando se verifique el siniestro es, (con una excepción práctica y teóricamente sin importancia, y que más bien puede decirse que confirma la norma ⁽¹³⁾), una suma de dinero. Que así

(13) Es la llamada "Neuwertversicherung" de los alemanes, en que el asegurador se compromete a reconstruir la cosa dañada.

sea, nadie lo duda en el caso del seguro sobre la vida humana, donde la indemnización es constituida por una suma pre-determinada en el contrato, y que puede ser mayor o menor según el monto de la prima, sin relación alguna con la magnitud de la desventaja económica derivante del siniestro. Son éstas las formas de seguro que se suelen llamar seguros de sumas. Sin embargo, en las otras formas de seguro, en la de seguro contra los daños, se suele decir que la prestación del asegurador no consiste en el pago de una suma sino en el resarcimiento de un daño (14). Naturalmente, los sostenedores de esta opinión no desconocen que este resarcimiento se realiza mediante el pago de una suma; para ellos, sin embargo, esta suma tiene un carácter especial por su destinación al resarcimiento. Ahora bien, nadie obliga al asegurado a destinar la suma percibida por causa del daño sufrido por su casa, por su coche, por su buque, a la reparación de estos bienes; él puede muy bien destinar la suma que le paga el asegurador en el caso del siniestro a cualquier otro fin. Lo que significa que no hay una destinación obligatoria que califique la naturaleza de la suma, y permita decir que las sumas pagadas en los seguros de vida sean verdaderas sumas, y las pagadas en los seguros de daños, indemnización de resarcimiento, algo diferente a una simple suma de dinero. No se opone a lo dicho el hecho de que en esta última clase de seguro, el monto de la indemnización esté determinado por la magnitud del daño que ha sufrido la cosa asegurada. Esto, no hay duda, prueba que el seguro contra los daños tiene una relación con la cosa que se suele designar como su objeto, pero sin que ello pueda afectar el destino y, por consecuencia, la naturaleza de la suma debida por el asegurador, que es el verdadero objeto de la prestación de este último. Y esto

(14) . Sobre esta distinción y otras análogas, extensamente VALERI, *La classificazione dei contratti di assicurazione*, in *Riv. Dir. Comm.*, 1930, I. p. 346.

nos lleva a concluir también que es errónea, por lo menos desde el punto de vista económico, la distinción entre seguro de cosas determinadas y seguro de patrimonios ⁽¹⁵⁾. Según esta distinción, sería seguro de patrimonios el de responsabilidad civil o del crédito, y de cosas determinadas el seguro contra el incendio de una construcción o por la pérdida de un buque. Ahora bien, claro está que en los dos casos lo asegurado es el patrimonio, si bien en razón del particular riesgo que amenaza una parte de él, porque en ambos la indemnización pagada por el asegurador tiende igualmente a reintegrar al asegurado en su anterior situación patrimonial, pues la indemnización no tiene, por los motivos expresados, el obligatorio destino a la reconstrucción de la cosa dañada. Si así fuera —nuevo argumento— nada debería pagar el asegurador todas las veces que la cosa asegurada fuese insustituible o de imposible reparación. Y esto me parece decisivo.

De lo dicho surge, espero que con claridad y acierto, *que el objeto de las prestaciones, tanto del asegurador como del asegurado, es una suma de dinero*. Hay, en otras palabras, intercambio entre dos sumas, una pequeña y otra grande, pero segura la una e incierta la otra, incierta por lo menos por lo que se refiere al tiempo en que habrá que abonarla.

5. — A esta altura es necesario puntualizar algunos conceptos económicos generales que tienen importancia básica para entender la doctrina del seguro.

En la economía se suele hacer la distinción, que es clásica, entre necesidades presentes y necesidades futuras. Esta distinción, aunque no lo parezca a primera vista, es más de perspectiva que de tiempo, por lo menos desde el punto de vista psicológico del mismo sujeto, que es el punto de vista

(15) BRUCK, ob. cit. pág. 75. La opinión expresada en el texto es contraria a la que expresé hace algunos años, en la pág. 71 de mi obra citada en la nota 7.

rigurosamente correcto. En efecto, la comparación entre dos necesidades no puede ser hecha por el mismo sujeto sino en un único y mismo momento, el momento presente, siendo la necesidad futura avaluada en su perspectiva desde el punto de vista presente. Esto es notorio. Lo que, por lo contrario, no se suele destacar, es que en realidad todas las necesidades de que se ocupa la economía son consideradas con un mínimo de perspectiva, es decir que son futuras, al menos considerando el tiempo necesario en el sujeto para la deliberación acerca de la manera de satisfacerlas, y para la búsqueda del medio apto para ello. Entonces podemos decir que en realidad la distinción entre necesidades presentes y futuras, se resuelve en una distinción entre necesidades de muy próxima satisfacción y necesidades de satisfacción relativamente remota.

La recordada distinción entre necesidades presentes y futuras sirve, como es notorio, para la explicación del fenómeno del interés y es la base de la teoría del ahorro ⁽¹⁶⁾.

Ahora bien, sobre esta clásica distinción los economistas han insertado otra, justamente con el fin de facilitar el estudio del riesgo y del seguro. Según ella, las necesidades futuras tienen que distinguirse a su vez en dos categorías: las ciertas, sin perjuicio de su calidad de futuras, y las eventuales, que tienen una incertidumbre mucho mayor. Hecha esta distinción, los economistas siguen destacando que las necesidades simplemente futuras se satisfacen con el ahorro, y que por el contrario, para las futuras y eventuales este medio de previsión es anti-económico. En efecto, es evidente la anti-economicidad de un medio que obliga o inmovilizar un fuerte capital para una eventualidad muy dudosa que determinará la necesidad de usarlo. Por esto, tratándose de necesidades futuras y acentuadamente eventuales, al sujeto no le queda

(16) MARSHALL, ob. cit. cap. VII, N° 8, 9 y 10.

otra alternativa que correr el riesgo, esperando que la necesidad no surja, o tratar de eliminarlo cuando esto es posible, o, en fin, tratar de trasladarlo. Para facilitar esta última alternativa, nació el instituto del seguro.

Esta doctrina, que anda en todo el mundo bajo el nombre del economista italiano Gobbi (17), habiendo tenido un grande, y en buena parte, merecido éxito, tiene en sí misma un evidente error lógico no exento de consecuencias prácticas. Este error consiste en considerar la aleatoriedad como característica que pueden tener solo las necesidades económicas futuras. Por el contrario, de lo dicho más arriba ya surge que no es necesario que la necesidad pertenezca a las que en economía se califican de futuras, que son solamente las futuras relativamente remotas; también una necesidad muy próxima, y que por eso desde el punto de vista económico tiene que considerarse como presente, puede ser fuertemente aleatoria.

Por esto, la distinción entre necesidades aleatorias y no aleatorias, no debe ser involucrada en la clasificación de necesidades presentes y futuras, como una subdivisión de esta última categoría, sino considerada aparte, como una clasificación paralela.

Se entiende que la aleatoriedad se acentúa al alejarse las necesidades en el futuro, porque es más difícil prever un futuro remoto que uno próximo, bien que a veces pueda ocurrir lo contrario, por ejemplo, el triunfo de un caballo en una carrera, segundos antes del final, lo que es imprevisible, mientras que hay otros hechos muy lejanos, como un eclipse solar, que pueden ser previstos con toda seguridad.

En otras palabras, el elemento tiempo puede jugar un rol casi nulo, teniendo importancia, en cambio, para nosotros el elemento aleatoriedad, que puede ser independiente, en sentido económico, del otro.

(17) Obras citadas.

Con estas puntualizaciones, la distinción entre necesidades ciertas, por lo general presentes, y eventuales, pero solo generalmente futuras, sirve óptimamente para el estudio del seguro y para encuadrar este negocio en los principios generales de la economía pura, pudiéndose decir que *el seguro es el medio por excelencia para hacer frente a las necesidades eventuales*.

6. — Uno de los problemas que más llamaron la atención de los autores, es la distinción entre juego y seguro ⁽¹⁸⁾. En sí mismo el problema no tiene gran importancia, pero la investigación que se ha hecho a este propósito sirvió para aclarar la naturaleza del seguro.

La tentativa de encontrar una diferencia entre juego y seguro sobre la base de la organización de la empresa y de evaluación de los riesgos según un principio rigurosamente estadístico, se puede decir que ha fracasado completamente. Según esta opinión, habría seguro solo cuando uno de los contratantes, el asegurador, trata de eliminar la alcañoría del negocio para él, asociando una serie de riesgos análogos que desde el punto de vista de la ley de probabilidades se neutralizan: habría seguro, entonces, cuando el álea atañe a uno solo de los contratantes. Sin embargo, hay juegos bien organizados en que pasa exactamente lo mismo; el empresario del juego se encuentra a salvo de cualquier álea porque se arregla de manera de aprovechar la ley estadística del cálculo de probabilidad. Así es en la ruleta, donde el cálculo de probabilidad dice que a la larga cada número tiene la misma probabilidad de salir, y, siempre a la larga, la misma probabilidad que sobre él se apueste la misma suma. Y callo de las carreras de caballos donde, sea con el sistema del totalizador,

(18) Véase RICCHI, ob. cit. y autores allí citados.

sea con el del "bookmaker", tan practicado en Europa, el empresario no corre ningún riesgo. ⁽¹⁹⁾

Más bien se podría encontrar la diferencia entre juego y seguro sobre el terreno psicológico, diciendo que el juego es un negocio a que las partes, o por lo menos una de ellas, recurren con el fin de procurarse una emoción ⁽²⁰⁾, mientras que, por el contrario, el seguro sirve para procurarse la tranquilidad, es decir, para eliminar un estado emotivo de temor. Si esta no es una distinción en sí misma satisfactoria desde el punto de vista científico, nos sirve, sin embargo, para ponernos sobre el camino de aquélla.

En efecto, porqué en el caso del juego uno se procura una emoción y en el del seguro la elimina? Porque el hecho de que depende la pérdida o la ganancia en el juego, es un hecho indiferente para el jugador. Por el contrario, el hecho de que depende el pago de la indemnización, es un hecho a cuya verificación o no verificación está ligada una ventaja o desventaja para el asegurado, desde antes de que él haya concluído el contrato de seguro e independientemente de éste. Si no he jugado, me es indiferente el caballo que llegue primero en las carreras; en tanto que, me haya asegurado o no, no son para mí hechos indiferentes, se entiende desde el punto de vista económico, que mi casa se quemé, que mi auto atropelle a alguien, que se produzca un robo en mi tienda, que yo viva más de lo que esperaba vivir, ni es indiferente para los que dependen de mí que yo muera antes de tiempo. Donde no hay álea, el juego crea un álea artificial; donde ya hay álea en la naturaleza, el seguro crea una contra álea, tendiente a neutralizar, se entiende siempre solamente en el campo económico, el álea natural preexistente.

Esa proporción es más o menos perfecta según las va-

(19) VITERBO, *Il contratto d'assicurazioni* ob. cit., y DONATI, ob. cit. en la nota 10.

(20) RICCHI, ob. cit.

rias ramas del seguro. En el seguro contra los daños, la perfección llega al cien por ciento porque lo que pierdo por efecto del siniestro, lo recupero íntegramente, siempre desde el punto de vista económico, con la indemnización. En el seguro contra accidentes, la proporción es menos perfecta, siendo difícilmente evaluable en moneda el daño económico que un sujeto sufre por efecto de un accidente. Aún más imperfecta es en el seguro de vida, siendo imposible una evaluación de la vida humana. Sin embargo, también en este tipo de seguro hay un hecho que, según la común experiencia, es desventajoso para quien se beneficia del seguro.

Puedo resumir esto diciendo que en el juego el evento es naturalmente indiferente y resulta ventajoso a uno de los jugadores por efecto del negocio, y que en el seguro el evento es naturalmente desventajoso para el asegurado, y le proporciona una ventaja, que tiende a neutralizar esa desventaja, por efecto del negocio. Por lo demás, los dos negocios son muy parecidos, y mucho de lo que vamos a decir para el seguro se podría aplicar al juego; sin embargo, nadie se preocupa de hacer la teoría económica pura de este negocio considerado inmoral y socialmente peligroso, justamente porque crea riesgos y se alimenta del malsano placer de una emoción artificial ⁽²¹⁾.

(21) Obras citadas en nota precedente, y CHessa ob. cit. La crítica de DEL VECCHIO (ob. cit.) a esta teoría en el sentido de que si fuera exacta, tendría que ser un negocio de seguro el juego que el propietario de un caballo hace sobre otro caballo para disminuir el álea de perder la carrera, no convence. No convence sobre todo porque la calidad de propietario de otro caballo de quien juega no está deducida en el contrato y queda fuera como circunstancia extraña. Sin embargo, si estos sistemas se generalizaran y se creara un totalizador para propietarios de caballos a fin de que éstos pudieran disminuir el álea que para ellos representan las carreras, es decir, si la calidad de propietarios de caballos fuera deducida en el contrato, entonces DEL VECCHIO tendría razón, se trataría de un seguro: sin embargo, esto no estaría en pugna sino sería simplemente una aplicación de la teoría desarrollada en el texto.

Para puntualizar la distinción entre juego y seguro, la ya citada y explicada doctrina de Gobbi ⁽²²⁾ aprovechó bien la distinción entre necesidades seguras y necesidades eventuales. En efecto, en el juego, la necesidad de dinero, si hay tal necesidad (y hay que convenir que casi siempre existe), preexiste al negocio y por eso es cierta. Por el contrario, en el seguro la necesidad surge del mismo hecho eventual del cual depende la prestación del asegurador que es propiamente destinada a satisfacerla. Eso no significa que, en concreto, un juego no pueda satisfacer una necesidad más urgente que la satisfecha por el seguro; sin embargo, la primera necesidad no está ligada al hecho del cual depende la ganancia, mientras en el seguro lo está; por eso *siempre* el seguro, como tipo de negocio, en abstracto, satisface una necesidad particular.

7. — Erróneamente a veces se plantea el problema de la diferencia entre ahorro y seguro como si fuera un “out out” tal como lo es en efecto la diferencia entre seguro y juego ⁽²³⁾. Sin embargo no es así; juego y seguro son dos calificaciones incompatibles para el mismo negocio que no puede ser más que una cosa o la otra; por el contrario, las maneras de ahorrar pueden ser múltiples, es decir, que se puede recurrir a uno u otro negocio con fin de ahorro sin que estos pierdan sus calificaciones. De la misma manera, un depósito puede ser un negocio bancario y al mismo tiempo una de las maneras de ahorrar. Por esto, el problema de si el negocio que nos ocupa es o no un medio para ahorrar, pertenece más bien a la doctrina del ahorro que no al estudio de la naturaleza económica del seguro en sí mismo, que es lo que estudiamos. A pesar de esto quiero agregar algunas observaciones sobre el punto.

Ahora bien; hay ahorro toda vez que hay renuncia a un

(22) Obras citadas.

(23) Así RICCHI, obras citadas.

bien presente por un bien futuro. Lo esencial es entonces un ideal intercambio entre dos bienes cuya diferencia consiste en su diferente colocación en el tiempo. (24). Con estas premisas fácil es concluir que hay negocios de seguros que actúan como medios para ahorrar, y que los hay que no actúan; hay otros, en fin, donde el matiz ahorro es más o menos acentuado (25).

No media fenómeno de ahorro toda vez que no media un elemento de tiempo apreciable, como en los seguros cuya duración es de días; y puede haberlos de horas y hasta de segundos. Es, por ejemplo, perfectamente concebible un seguro hecho por el armador un instante antes de abrir el telegrama que trae las buenas o las malas noticias. Nadie puede pensar que aquí medie un fenómeno de ahorro. En cambio, hay seguros como aquéllos sobre la vida humana donde toda la incertidumbre del evento radica en el elemento tiempo, y donde este elemento tiene gran importancia (26). Aquí hay indiscutiblemente un acentuado matiz de ahorro. Sin embargo, tampoco aquí se trata de un fenómeno de ahorro puro, porque si bien el intercambio se hace entre un bien presente y un bien futuro, no es ésta la única razón de intercambio, siendo ella influenciada por efecto de la incertidumbre, elemento que nunca puede faltar en el seguro. Por el hecho de que esta incertidumbre se refiera solamente al "cuándo" y no al "an debeatur" no cesa de ser tal, porque la incertidumbre de época significa incertidumbre de valor, como fácilmente se entiende. Pero sobre este problema de la mezcla del factor

(24) MARSHALL, ob. loc. cit.

(25) Véase también GRIZIOTTI, *Assicurazioni-vita, risparmio e crédito*, en *Assicurazioni* 1937, pág. 61 y sigs.

(26) El tipo de seguro donde el carácter de ahorro se acentúa más es el seguro mixto para caso de muerte y de sobrevivencia. En caso de sobrevivencia el asegurado recibe una suma que puede en una cierta proporción ser considerada como el equivalente del conjunto de la prima que él ha ido ahorrando año por año.

tiempo con el factor incertidumbre en el seguro, tendremos que volver más adelante.

No debe extrañar esta manera de calificar un negocio con respecto a su carácter de medio para ahorrar. Se considera, volviendo al ejemplo del depósito bancario, que este negocio puede ser al mismo tiempo un depósito de ahorro y una garantía para otro negocio, teniendo así una naturaleza mixta como los negocios de seguro que acabamos de aludir.

Cabe destacar, en fin, que como es natural, la suma que hay que considerar como ahorro, en la medida en que se pueda considerar tal el negocio, es la prima, o mejor dicho el conjunto de las primas, porque éstas constituyen el bien presente a cuyo goce el sujeto renuncia (27).

II

8. — De lo dicho hasta aquí resulta que el objeto de la prestación del asegurador es una suma de dinero, la indemnización, y que una suma de dinero es también objeto de la prestación del asegurado, la prima. Deriva entonces esta sencilla consecuencia: que en el seguro hay intercambio entre dinero y dinero, es decir, entre dos bienes idénticos.

Admitir ésto, sin embargo, *no es admitir que el objeto de una de las dos prestaciones no tenga algún carácter diferente de los que tiene el objeto de la otra*. En efecto, si así fuera sería inconcebible que un sujeto económico tuviera in-

(27) Según RICCI, hay ahorro cuando las primas son sacadas del rédito, no lo hay si son sacadas de la producción. Sin embargo, ésto implica la existencia de dos patrimonios, uno destinado a producción y el otro constituido por el ahorro sacado del rédito. RICCI no parece considerar que si se quema el taller de un industrial, éste tendrá que echar mano a sus ahorros para reintegrarlos, y que, por otro lado, lo que un industrial ahorra en la producción va a aumentar su rédito. Por eso la distinción no convence.

terés en intercambiar bienes idénticos; ni el asegurador es un cambista ni el seguro un contrato en que se intercambian billetes viejos con nuevos de la misma moneda.

Hay entonces que preguntarse en qué consiste esta diversidad entre suma y suma que se intercambian en el contrato de seguro. Se puede decir, en general, que ella reside en las consecuencias de dos factores que se combinan, el factor diversidad de tiempo y el factor diversidad de certidumbre, de los cuales el segundo es el esencial, como resulta de lo dicho anteriormente; puede consistir, además, en una mera incertidumbre de tiempo, que trae consigo como natural consecuencia una incertidumbre de valor.

Son estas diversidades las que explican la posibilidad de un intercambio entre bienes idénticos, dinero con dinero, y son al mismo tiempo las causas de las diferentes magnitudes de las sumas intercambiadas. En otras palabras, son las causas determinantes de la razón de intercambio, es decir de la proporción cuantitativa de las dos prestaciones, del asegurador y del asegurado.

Ahora bien, es sabido que la consecuencia de la diversidad de tiempo en que debe hacerse una prestación, es decir, el hecho de ser una suma presente y otra futura, o una más futura que la otra, tiene una consecuencia bien clara y determinada: que la razón de intercambio entre esas dos sumas se establece agregando o descontando el interés correspondiente al tiempo que separa los dos pagos ⁽²⁸⁾. En el seguro, sin embargo, esta diferencia de tiempo es en general incierta, no sabiéndose en general cuándo se va a producir el siniestro, y, por tanto, cuándo será pagadera la indemnización.

Como se ve, aquí *el factor tiempo se mezcla con el factor incertidumbre, o mejor dicho, el primero se transforma en el segundo.* De esto, entonces, que es lo esencial en el seguro,

(28) Cito como representante de la doctrina dominante a MARSHALL, Principios de Economía, ob. cit. Cap. VII, N° 8, 9 y 10.

como repetidas veces lo hemos destacado, conviene ocuparnos.

Aquí también tenemos una razón lógica, absoluta y predeterminable de intercambio, como en el caso de intercambio entre bienes presentes y futuros. Se entiende que hay que suponer iguales todas las demás condiciones respecto a los dos bienes de diferente incertidumbre de cuyo intercambio se trata: no solamente de objeto, sino también de sujeto. En este caso la razón lógica, absoluta, matemática, predeterminable de intercambio, es regida por el cálculo de probabilidades. Este cálculo nos dice que diez unidades de un bien seguro son iguales a cien unidades del mismo bien, cuando la probabilidad de conseguirlo sea de un décimo (29).

Parece que estando así las cosas, todos los hombres medianamente cultos y por esto enterados de la ley de probabilidades, debieran hacer la misma evaluación de un bien eventual respecto al mismo bien seguro. Pero no es así. Si así fuera, no habría posibilidad de compra-venta de riesgo. En efecto, si Fulano tiene diez por ciento de probabilidades de sufrir dentro del año un siniestro de mil pesos, esta situación tiene para él un valor negativo de un décimo de mil, es decir de cien. Sin embargo, la misma valuación tendría que hacer Mengano si aplica con el mismo rigor lógico la ley matemática de la probabilidad. Entonces el riesgo resultante de esta situación en que Fulano está dispuesto a pagar noventa y nueve pesos para trasladarlo sobre otra persona, no podrá ser asumido por ninguna persona de la clase de Mengano, es decir por ninguna persona que piense con rigor matemático, porque Mengano y las personas de su clase van a exigir por lo menos cien pesos para asumir el riesgo. Si todos los días se compra y se vende el riesgo, mejor dicho, se traslada de una a otra persona, y los que lo trasladan y asumen no son personas que ignoren la ley de probabilidad

(29) Véase CASTELMORO, *Calcolo delle Probabilità*, 1925.

que es de conocimiento común y de fácil entendimiento, es porque pocos son los hombres que adecúan su razón subjetiva de cambio a la rigurosa y matemáticamente determinada por el cálculo de probabilidad.

La verdadera explicación del fenómeno se encuentra en la ley de la utilidad variable. Es ésta la ley que tiene por consecuencia hacer apartar los sujetos de la rigurosa proporción matemática establecida por el cálculo de probabilidades, también en el caso de que se trate de intercambio entre bienes de la misma naturaleza.

En efecto, cien unidades de un bien no tienen, como es sabido, una utilidad cien veces mayor que una unidad; más bien la progresión de utilidad es expresada por una curva que generalmente empieza con un crecimiento positivo (sube), para tomar luego uno negativo (baja) durante la mayor parte de su trayectoria, pero que puede tener también otro desarrollo. Esto tiene por consecuencia que un por ciento de probabilidad de conseguir cien unidades de un bien, no vale una unidad del mismo, como sugeriría la ley matemática de probabilidad; valdría más o menos según la curva de utilidad sobre la cual se colocan las cantidades del bien tomado en cuenta con respecto al sujeto que se considera. Según que la cantidad de cien unidades se quede en la parte de la curva positiva o sea ascendente, o alcance la segunda parte de la curva, la negativa o descendente, el sujeto hará una evaluación del uno por ciento de probabilidades de conseguir cien unidades de un bien mayor o menor que la unidad.

Puede no haber diversidad apreciable de tiempo entre el momento en que el sujeto goza de la unidad y el momento en que goza de las cien unidades; porque el intercambio entre un bien cierto y un bien incierto es admisible sobre la base del simple cálculo de probabilidades sin que intervenga el factor tiempo: es lo que pasa generalmente en el juego. Sin embargo, puede haber una apreciable diversidad de tiem-

po entre los dos momentos aludidos (es lo que pasa en el seguro), y entonces hay que considerar la modificación de la curva de la utilidad. En otras palabras, las curvas serán dos, una del tiempo presente, la otra del tiempo futuro, la utilidad de un factor de intercambio será juzgada por el sujeto según una curva, el otro factor según la otra.

Que no se objete que el intercambio entre los dos bienes se hace en un único momento, porque evidentemente en este momento el sujeto trata de representar, con la mayor exactitud posible, cual será la curva futura de su utilidad para avaluar los bienes de goce futuro.

Cabe apenas observar que siendo las prestaciones del asegurado y del asegurador, prestaciones que tienen por objeto el pago de una suma de dinero, lo expuesto ahora sería erróneo si fuera verdad lo que afirma algún economista que el dinero no tiene utilidad diferencial (30). Sin embargo, vemos que la más autorizada doctrina económica, admite, por el contrario, que el dinero como todos los otros bienes, aún instrumentales, tiene utilidad diferencial (31).

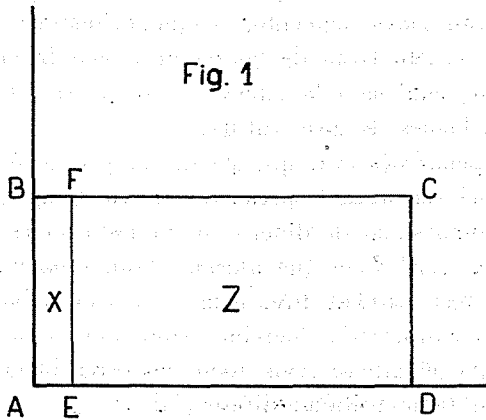
Llegado a este punto, me parece conveniente para satisfacer a los que gustan de los gráficos, expresar lo expuesto con este método:

La fig. 1 expresa la hipótesis, que no corresponde a la realidad, de que el dinero no tiene utilidad diferencial. Sin embargo, esta hipótesis nos sirve para expresar mejor la proporción matemática. La probabilidad es, en la hipótesis, de uno a diez. El trozo AE expresa el premio, y por esto es un décimo del trozo AD que expresa la indemnización; por consiguiente, el área X (ABFE) que expresa la utilidad del premio, es un décimo del área Z (ABCD) que expresa la utilidad total de la indemnización. En esta situación, la curva,

(30) PANTALEONI, Principios de Economía Pura, trad. castellana, 1918.

(31) MARSHALL, Principios de Economía, Cap. III, N.º 3.

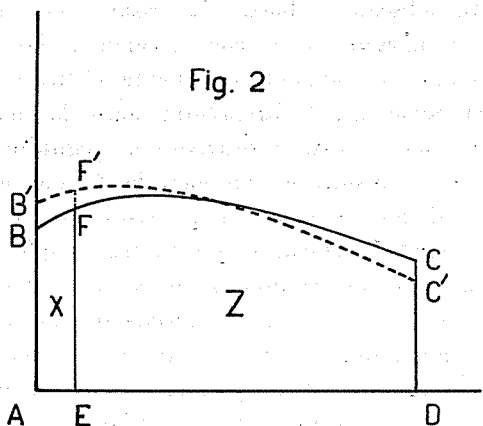
por no ser tal, es común a todos los sujetos, y el asegurado y el asegurador no estarían dispuestos a un intercambio sino sobre la base matemática de uno a diez. Entonces hay que presumir que no sería posible encontrar la base para un intercambio entre los dos sujetos, a no ser que uno haga una evaluación del riesgo diferente de la del otro.



Sin embargo, la fig. 2 nos muestra una curva de utilidad del dinero trazada sobre el principio de que este bien, como los otros, obedece a la ley de la utilidad variable. Entonces, aún siendo el trozo AE un décimo del trozo AD, la superficie X (ABFE) no está más en la relación de uno a diez con la superficie Z (ABCD). Lo mismo vale tomando en cuenta la curva B'F'C'. No nos es dado decir cual de esas curvas pertenece al asegurador y cual al asegurado, ni hacer comparaciones entre las dos. Sin embargo, podemos decir que será muy difícil que los dos tengan la misma curva. Ahora bien, si las curvas son diferentes, diferente también será la proporción entre X y Z, es decir diferente para los dos sujetos la razón con que están dispuestos a intercambiar prima por indemnización.

De lo demostrado resulta claramente que el asegurado y el asegurador se encuentran frente a una situación de esta naturaleza: hay una probabilidad sobre mil de que se produzca el siniestro, cuya indemnización avaluaremos en mil pesos, y según la ley matemática de probabilidades, este riesgo tendría que valer exactamente un peso; aquéllos avaluarán, sin embargo, este riesgo en más o en menos de un peso, según la trayectoria de la respectiva curva de la utilidad del dinero.

El negocio será posible toda vez que las dos partes contratantes se aparten en manera diferente de la proporción ma-



temática de intercambio. Más no se puede decir si se quiere aplicar con todo rigor el principio del "no bridge". En efecto, según este principio no hay manera de comparar la utilidad del premio para el asegurador con la utilidad del premio para el asegurado, ni tampoco la utilidad de la indemnización para el uno y para el otro contratante. Desde el punto de vista teórico, sin embargo, esta conclusión puede considerarse satisfactoria.

En el seguro para caso de muerte el problema es algo más complicado. Este contrato se desarrolla en general de la

siguiente manera: el asegurador se compromete a pagar la indemnización a los beneficiarios del contrato cuando el asegurado muere, mientras por su parte el asegurado se compromete a seguir pagando la prima, que es generalmente anual, hasta el fin de su vida. Por eso la incertidumbre acerca del momento de la muerte trae consigo esta doble consecuencia: que no se sabe cuándo será pagada la indemnización, es decir que es incierto el valor de la misma reducido al tiempo presente con el descuento de los intereses compuestos; y que no se sabe cual será el conjunto global de las primas que el asegurado estará obligado a abonar. La razón de cambio se establece entonces en razón de la comparación de las dos prestaciones (teniendo naturalmente en cuenta el descuento de los intereses), en relación a la probabilidad con la cual se puede determinar el momento de la muerte del asegurado. El cálculo matemático que resulta es tan complicado que llega a constituir una verdadera ciencia; cuyas bases no podemos resumir aquí. Queda sin embargo puntualizado que los fundamentos de la razón de cambio entre la suma debida por el asegurado y la debida por el asegurador son las mismas que en las otras ramas del seguro, con tal que se considere que aquí la incertidumbre es provocada exclusivamente por el tiempo y atañe, con efecto contrario, a las dos prestaciones.

CAMILO VITERBO

Director del Seminario de Economía
y Finanzas

BIBLIOGRAFIA

Gobbi: Il carattere di indennità della assicurazione, Memoria al Istituto Lombardo di Scienze e Lettere, 1894; L'assicurazione in generale, en *Annali di Economia* 1938, Vol. XIII, pág. 1 y sigs.

- Del Vecchio G.*: Teoría económica dell'assicurazione, en *Annali di Economía* 1926, Vol. IV, pág. 43 y sigs.
- Chessa*: La teoría del rischio e dell'assicurazione, Padova 1926; Risparmio e assicurazioni private nell'economía corporativa, en *Annali di Economía* 1937, Vol. XII, pág. 339 y sigs.
- Vivante*: Il contratto d'assicurazione, 1885; Trattato, V ed.
- Bruck*: Das Privatversicherungsrecht, 1930.
- Viterbo*: Il contratto d'assicurazione, *Revista dei Diritto Commerciale*, 1932, pág. 40 y sigs.
- Willet*: The Economic Theory of risk and insurance, 1901.
- Haymann*: La prestazione dell'assicuratore, en *Assicurazioni*, pág. 142 y sigs. 1938.
- Donati*: Il sinallagma nel contratto di assicurazione, Pág. 399 y sigs. 1937, en *Assicurazioni*.
- Picard*: *Traité*, 1939.
-