

Gener 2002

Núm. 12

imutual

Revista de la Federació de Mutualitats de Catalunya

6 **Ocupació i Economia Social en la Unió Europea**

[José Luis Monzón i Rafael Chaves]

16 **El nou marge de solvència**

[Ferran Guinot]

31 **Mutualismo y Pacto de Toledo**

[Montserrat Pinyol]

44 **Les paradoxes de l'economia catalana**

[Francesc Cabana]

56 **Dictamen sobre la Economía social y mercado único en la U.E.**

72 **Provisiones técnicas. Cálculo, contabilización y relaciones con el reaseguro (I)**

[Enric Pena]



Coordinador:
Josep Geli

Consell de redacció:
Marcel·lí Moreta, Joan de Palol,
Lluís Lana, Ferran Guinot,
Joan Prats, Cristóbal Sarrias,
Alberto Romero, Enric Pena,
Joan Antoni Guinot, Carlos Delgado.

Secretàries de redacció:
Núria Duran, Isabel Jiménez,
Mònica Garcia.

Disseny i maquetació:
Jordi Millet. OTEESE BCN.
Tel. 934 14 17 88

Federació de Mutualitats de
Catalunya:

Presidenta:

Montserrat Pinyol i Pina

Vicepresident 1r:

Bartomeu Vicens

Vicepresident 2n:

Josep Lluís Vilaseca

Secretari: Josep Fermí Pinyol

Vicesecretari: Miquel Barba

Tresorer: Xavier Oller

Vocals: Albert Duaigues,

Agustí Montal, Fermí Jaurrieta,

Joan Bou, Ricard Macià,

Josep Albert Cirera,

Xavier Vilamala, Enric Tornos,

Antoni Sánchez, Joaquim M. Tintoré,

Alfred Vela, Benet Boix,

Jordi Lapiedra,

José Ignacio Garmendia

President d'honor: Marcel·lí Moreta

Director general: Joan de Palol

Bruc 72-74. 08009 Barcelona

Tel. 934 67 17 27

Fax 934 87 42 56

e-mail: federacio@mutualitats.com

Web: www.mutualitats.com

Dipòsit legal: B-46.600-95

mutual és una revista de la Federació de Mutualitats de previsió social de Catalunya.

Els articles de **mutual** poden ser reproduïts prèvia autorització.

mutual no s'identifica necessàriament amb l'opinió que expressen els articles signats.

Si esteu interessats a rebre mutual ho podeu sol·licitar a la Federació

Editorial ◇ 3

Ocupació i Economia Social en la Unió Europea
[José Luis Monzón i Rafael Chaves] ◇ 6

El nou marge de solvència [Ferran Guinot] ◇ 16

Noticiari ◇ 21

Confederació ◇ 28

Mutualismo y Pacto de Toledo [Montserrat Pinyol] ◇ 31

Els orígens de la Federació de Mutualitats de Catalunya
[Marcel·lí Moreta] ◇ 42

Les paradoxes de l'economia catalana [Francesc Cabana] ◇ 44

Internacional ◇ 49

Organitzacions ◇ 55

Dictamen sobre Economía social y mercado
único en la Unión Europea ◇ 56

Normativa [Cristóbal Sarrias] ◇ 65

Entitats ◇ 68

Provisiones técnicas. Cálculo, contabilización y
relaciones con el reaseguro (I) [Enric Pena] ◇ 72

Diccionari relatiu ◇ 86



La claredat és un valor intel·lectual absolut en la jerarquia dels processos del coneixement racional. També ho és en les obres de l'esperit, si bé aquest aspecte quedaria, ara com ara, fora dels nostres propòsits. Contràriament al que d'entrada pot semblar, la claredat és un valor molt exigent, que no s'obté per generació espontània, sinó que només s'aconsegueix amb esforç i tenacitat. És principalment a través seu que podem progressar, de manera que se'ns obren nous i sovint insospitats camps d'acció per apropar-nos cada vegada una mica més a les complexitats del món, i també, naturalment, a les foscos del "jo" (si no és que les dues coses són la mateixa).

Tan exigent i difícil d'il·luminar és la claredat, que per causa de la nostra natural resistència a l'esforç i al sacrifici acostumem a prendre altres rutes, aparentment més ben senyalitzades i còmodes, però que, a la fi, acaben en via morta o ens retornen al punt de partida. I és que en les nostres curses particulars i col·lectives som propensos a salvar els obstacles que se'ns presenten empetint més del compte, quasi sempre deliberadament, el terreny de joc. Això, que pot valer per resoldre els problemes de la nostra vida quotidiana, acostuma a ser fatal quan ens endinsem en problemes de major identitat.

No estem gaire segurs en quina situació es troben les assegurances, en tot això de la claredat. El que és evident és que el seu terreny de joc és prou ambiciós, com es correspon al principi de socialització de riscos que governa aquesta activitat. Si suggeríssim que el domini és de difícil accés, no hauríem dit res de nou. Al marge del seus "perquè", el cert és que les assegurances encara són percebudes per la majoria dels ciutadans com un peatge ple de trampes més que no pas com una necessitat personal, que identificaríem com de segon ordre, és a dir, que vindria immediatament després d'haver-nos cobert l'alimentació, l'habitatge i l'educació. Les assegurances són fonamentals en el nostre modus vivendi occidental, però sembla que negociar amb una mercaderia invisible, aparentment molt sofisticada i plena d'incerteses, no ajuda gaire a salvar les nostres prevencions. En aquest sentit, és molt probable que el mercat

no acabi mai d'estar prou madur, i és per això que l'esforç de claredat i de transparència ha de ser aquí especialment intens. No n'hi ha prou amb l'acció privada, cal, també, el concurs públic per impulsar la generalització de les assegurances de forma socialment equilibrada, mitjançant, per exemple, l'establiment de mecanismes d'afiliació col·lectiva i de polítiques fiscals afavoridores de l'estalvi i l'assegurament personal. Amb tot, a pesar de les dificultats d'acceptació ciutadana, les assegurances creixen considerablement cada any, causa i efecte de la millora progressiva en benestar social, i potser, fins i tot, encara que amb reserves, conseqüència de la millor comprensió del fenomen mateix.

El seu imponent pes en l'economia internacional exigeix que les assegurances s'orientin amb una perspectiva social àmplia, de llarg recorregut. I aquesta perspectiva, de moment, no la veiem massa ben dirigida, tot i l'innegable esforç d'ordenació i actualització fet en els darrers vint anys, sobretot a Espanya, per causa del seu endarreriment de partida. El cas és que en alguns aspectes molt significatius se segueix empetitint el terreny de joc. Ens falta profunditat de camp.

Al nostre entendre, l'àmbit pitjor il·luminat és la intersecció entre el sector públic i el privat. Paral·lelament als moviments d'ordenació del mercat, hi ha en els països de la Unió la política més que justificada d'aprimar les assegurances públiques de protecció social (el passiu més important de les seves economies), amb l'objectiu declarat de desplaçar-les en part cap al sector privat, amb el repte de no desmantellar res d'essencial. El que es pretén amb aquesta complexa i delicada operació és, en principi, augmentar els nivells generals de protecció social i d'estalvi privat finalista, i encarar la imprescindible racionalització dels sistemes públics, reforçant-ne la base solidària per, entre altres coses, combatre de veritat l'exclusió. La funció de reparació patrimonial que aconsegueixen les assegurances, les privades principalment, és un factor molt estimable d'estabilitat econòmica, que quan de cobrir riscos vinculats a la pròpia vida es tracta, la funció es connecta directament amb els objectius suprems de qualsevol política econòmica decent, és a dir, la cohesió i la justícia social. Ho consignem sense cap ànim de posar-nos transcendents.

Ningú que s'interessi en tot això pot qüestionar seriosament que el mutualisme no sigui en si mateix un valor social, que el distingeix positivament i radicalment de l'activitat asseguradora comercial, amb tots els seus defectes i les seves virtuts. I menys justificable és qüestionar-ho des del poder públic; i encara menys, afegim, si s'excusa en justificacions presumptament tècniques. Estalviarem al lector tornar de nou sobre els arguments que sostenen la nostra convicció, però volem deixar apuntat que, en essència, són els caràcters no lucratiu i de responsabilitat personal els que fan del mutualisme el sector –o, si es vol, el subsector– assegurador més ben predisposat a la cosa pública i, per tant, a la consecució de l'interès general. Els responsables governamentals i

els seus assessors masteritzats empeteixen el terreny de joc quan afirmen que el mutualisme és una assegurança com qualsevol altra, ni més ni menys que les altres, de forma que no es justifica en cap cas un tractament diferenciat; però és que, a més són els mateixos responsables públics els que amb l'altra mà s'encarreguen de posar el mutualisme contra la paret amb unes restriccions que farien envermellar qualsevol tribunal de la competència. Qui els passarà comptes pels danys causats? Perquè, penosament, aquesta ha estat la música de fons dels darrers quinze anys, almenys en el nostre país. És cert que moltes injustícies han pogut ser finalment corregides, però ens preguntem a quin cost. Sense fer recompte de baixes, només la pèrdua de temps i els danys col·laterals serien d'aquells que aconsellen llargues sessions al psicoterapeuta social.

La Unió Europea no es pot permetre el luxe d'arraconar el mutualisme, de la mateixa manera que el mutualisme no es pot inhibir de participar en la reforma de l'Estat del benestar. La realitat és que el panorama no és gens clar: sense un Estatut Europeu de la Mutualitat, al sector mutual se'l fa bascular a conveniència entre les directives d'assegurances sobre vida i les directives d'institucions de previsió per a la jubilació, amb l'aggiornamento de la sanitat. A Europa, el mutualisme corre per tants amples de vies com estats hi ha, mentre que les assegurances comercials ja estan instal·lades en el tren d'alta velocitat. El que els nostres buròcrates obliden és que arribar primer no garanteix un millor servei a l'interès general.

El mutualisme es manifesta en el mercat –en la societat de mercat– de tres formes diverses, totes elles dipositàries d'una tradició pròpia que no invalida la naturalesa comuna. Res més lluny de la nostra intenció que establir rànquings de puresa; no és el nostre estil. Això no ens impedeix de fer algunes consideracions, que referim a l'entorn que ens és més proper. En primer lloc, abans d'entrar a considerar l'actual situació de la forma mutual, convé deixar establert amb tota rotunditat que el mutualisme d'estat no és mutualisme ni ho ha sigut mai. Encara més, segurament res no haurà fet més mal a la imatge del mutualisme que aquell monstre fangós sorgit del paternalisme de la dictadura, reduït avui als excèntrics residus de les mufaces, isfas i mugejus. El mutualisme només pot sorgir de la iniciativa privada i mantenir-se dins la iniciativa privada. Els vincles amb l'Administració pública són en aquest sentit sempre molt delicats. És un contrasentit parlar de mutualisme d'estat tant com ho pot ser parlar de mercat planificat o pretendre fomentar la lliure competència amb mesures corporativistes.

Les formes en què el mutualisme es manifesta són: les mútues d'accidents de treball, les mútues d'assegurances generals i les mutualitats de previsió social. Mútues d'accidents i de previsió han estat històricament molt unides, fins al punt que durant molt de temps no se sabia amb exactitud on començaven les unes i on acabaven les altres. L'estatus de col·laboradores de la Seguretat Social ha situat les primeres en l'absorbent òrbita pública; tot i mantenir intactes

els principis mutuels fonamentals, el fet és que el dirigisme administratiu se'ls ha ficat a la cuina. Les mútues d'assegurances generals, per la seva part, provenen del mateix règim de mercat que les empreses comercials, règim al qual tan sols fa disset anys van ser incorporades les mútues de previsió social, havent mantingut fins llavors una independència normativa absoluta, que en part feliçment subsisteix i s'ha enriquit amb les distintes legislacions de les comunitats amb competència sobre mutualisme dins de l'Estat espanyol. Aquest origen normatiu divers va fer que les respectives activitats mutuels diferissin notablement. Mentre que les mútues d'assegurances generals feien precisament això, assegurances generals, que vol dir patrimonials i personals amb un marcat caràcter individual en concurrència amb les ofertes mercantils, les mútues de previsió social s'havien especialitzat en assegurances personals de caràcter col·lectiu, ja fos en el si de les empreses, les escoles, les corporacions professionals o els gremis. El fet de compartir legislació, i en part també mercat, ha aproximat de tal manera aquests dos tipus de mútues que avui resulta certament complicat establir-ne diferències realment significatives.

L'horitzó de la previsió social complementària, en tota la seva amplitud, es prefigura com el destí de les tres formes mutuels, sense exclusió, lloc evidentment en construcció on haurien de poder convergir i projectar el seu material genètic amb gran eficàcia. Aquest territori, que presumim comú, és el que justament s'està generant de la fricció entre els sectors asseguradors públic i privat, amb totes les dificultats i entrebancs que ja hem advertit. I amb això no estem escombrant cap a casa, el que fem és, simplement, constatar una tendència que qualsevol observador atent podrà verificar.

La designació genèrica *mútua* és cada vegada més ben acceptada en el mercat, sense que presenti cap mena de connotació negativa respecte de la resta d'entitats asseguradores, més aviat al contrari. Les enquestes apunten que *mútua* guanya posicions. A Catalunya el pes de la tradició ha fet que l'identificatiu *mútua* es faci servir per designar tot tipus d'entitats asseguradores d'assistència sanitària, i és evident que l'equívoc no sembla incomodar ningú; només, si de cas, els seus legítims titulars. La Federació de Mutualitats de Catalunya i la Confederación Española de Mutualidades ja fa temps que es van obrir a tot tipus de mútues. No era només cosa de correspondre determinades sol·licituds, sinó que, realment, la decisió incorporava una declaració programàtica en tota regla, que podríem formular de forma ben senzilla: el mercat assegurador ha de configurar-se en dos grans subsectors, el mercantil i el mutual. Així de clar. Perfilar els respectius terrenys de joc, amb tots els seus vasos comunicants i les seleccions naturals que toquin, és l'objectiu primordial a llarg termini. Estem segurs que aquesta ruta que ens hem traçat no és gens còmoda, però és qüestió de marcar el rumb, estar atents i actuar amb mètode. Tampoc, per si de cas, no és qüestió de descartar res, per molt improbable que ara ens pugui semblar, perquè també en això *uno itinere non potest perveniri ad tan grande secretum* **m**

Ocupació i Economia Social en la Unió Europea¹

Des de fa més de cinquanta anys, l'associació científica CIRIEC-International (Centre International de Recherche et d'Information sur l'Economie Collective) catalitza i promou l'activitat investigadora d'àmbit internacional enfocada en el camp de l'Economia Social i cooperativa.



Rafael Chaves
coordinador editorial de CIRIEC-España
professor de la Universitat de València



José Luis Monzón
president de CIRIEC-España
professor de la Universitat de València

ductes emanats de tal activitat investigadora principalment amb monografies i amb l'edició de la revista de més prestigi científic internacional especialitzada en aquest camp: *Annals of Public and Cooperative Economics*.

Des de la dècada passada, la Comissió Científica per a l'Economia Social del CIRIEC-International, presidida pel professor José Luis Monzón, ha donat suport a diversos grups de treball de duració plurianual, els fruits dels quals són ben coneguts per la comunitat científica². Actualment, es troba actiu el grup de treball "Les estructures de govern de les empreses d'Economia Social i el paper dels seus

L'activitat del CIRIEC-International es desplega en tres fronts:

1) animant grups de treball internacionals de caràcter interdisciplinari, 2) organitzant es-

deveniments científics que faciliten el diàleg intel·lectual entre teòrics i pràctics dels camps de l'Economia Social i cooperativa i de l'economia pública, i 3) procedint a la difusió dels pro-

¹ El present document és una versió resumida de l'informe de síntesi del treball col·lectiu *Les entreprises et organisations du troisième système: un enjeu stratégique pour l'emploi*, (original en francès, traduït a l'anglès, portuguès i castellà. La nova versió de l'obra serà publicada amb el títol *Dynamiques de l'emploi et économie sociale en Europe*, edl De Boeck), de CIRIEC-International. La versió castellana completa d'aquest treball apareix publicada en l'obra CIRIEC-International (ed.) (2000): *Economía Social y empleo en la Unión Europea*, València, Ciriec-España editorial.

² DEFOURNY, J. i MONZÓN, J. L. (dir.) (1992): *Economie Sociale. Entre Economie Capitaliste et Economie Publique*, Brussel·les, Ed. De Boeck (versió castellana a Ciriec-España, edl). DEFOURNY, J.; FAVREAU, L. i LAVILLE, J. L. (dir.) (1998): *Insertion et nouvelle économie sociale, Desclée de Brouwer*, París (versió castellana a Ciriec-España edl). CEOT, D. (dir.) (2001): *Holdings coopératifs: Evolution ou transformation définitive?* Brussel·les, Ed. De Boeck. LAVILLE, J. L.; NYSSSENS, M. i SAJARDO, A. (dir.) (2001): *Les services sociaux entre associations, marché et Etat: l'aide aux personnes âgées*, París, La Découverte (versió castellana a Ciriec-España edl) [en premsa].

directius”, coordinat pels professors Rafael Chaves, J.Y. Manoa i Robert Schediwy.

Una consideració especial mereix l'estudi titulat *The enterprises and organizations of the third system. A strategic challenge for employment*³, elaborat per una trentena d'investigadors organitzats en quinze equips corresponents a les seccions nacionals de la Unió Europea de CIRIEC i coordinat per un equip format per R. Chaves, D. Demoustier, J.L. Monzón, E. Pezzini, R. Spear i B. Thiry. En aquest estudi també van participar la Comissió Científica de l'ACI –Aliança Cooperativa Internacional– i la xarxa científica EMES. Aquest estudi transnacional, finançat per la Direcció General V de la Unió Europea dins del marc de l'acció “Tercer Sistema d'Ocupació”, s'ha vist afavorit per la creixent sensibilitat mostrada per les institucions comunitàries en els últims anys cap als problemes laborals i cap a l'Economia Social.

L'objecte d'aquest estudi transnacional era doble: analitzar, d'una banda, des d'una perspectiva àmplia i dinàmica, el paper de l'Economia Social (també denominada en aquest estudi Tercer Sistema) en el mercat de treball en les seves distintes dimensions, i, d'altra banda, analitzar els ressorts i catalitzadors, en forma d'estructures de suport i de polítiques públiques, que

incrementarien aquesta contribució positiva de l'Economia Social a l'interès general. Aquest article ofereix una visió sintètica dels resultats obtinguts de la primera part de la investigació.

1. Delimitació del camp de l'Economia Social

El camp de la investigació desenvolupada pel CIRIEC ha estat deliberadament definit de manera àmplia i flexible a fi de prendre en consideració les particularitats nacionals i d'oferir una representació global de la problemàtica de l'ocupació dins el Tercer Sistema.

En l'estudi, per Tercer Sistema s'entenen les cooperatives i les mutualitats, així com organismes de voluntariat, les associacions i les fundacions que remuneren el treball.

Aquesta delimitació és coherent amb els criteris comunament admesos per definir el que es coneix com Economia Social, que són: (a) la finalitat del servei als membres (interès comú o mutu) o a la col·lectivitat (interès general), (b) la primacia de les persones sobre el capital, (c) el funcionament democràtic i (d) l'autonomia en la gestió respecte als poders públics.

2. Visió global de l'ocupació en l'Economia Social Europea

A mitjans dels anys noranta, any de referència de l'estudi, l'Economia Social ocupava un total de 8.879.546 persones a temps complet en la Unió Europea. Quatre països, Alemanya, Regne Unit, França i Itàlia, superen àmpliament el llindar del milió de llocs de treball en aquest sector institucional.



³ Original en francès, traduït a l'anglès, el portuguès i el castellà (vegeu el mencionat AAVV, 2000, *Economia Social i ocupació en la Unió Europea*, València, Ciriec-España). La nova versió serà publicada amb el títol *Dinàmiques d'ocupació i Economia Social a Europa*, edl De Boeck.

Taula 1
L'ocupació al si de les cooperatives, mutualitats i associacions en la Unió Europea (1995-1997)

País	Ocupacions Cooperatives		Ocupacions Mutualitats		Ocupacions Associacions		TOTAL	
	Abs. ETC	%	Abs. ETC	%	Abs. ETC	%	Abs. ETC	%
Alemanya	448.074	24,1	130.860	7,0	1.281.927	68,9	1.860.861	6,4
Àustria	52.373	22,4	7.325	3,1	173.964	74,5	233.662	8,0
Bèlgica	33.037	16,0	11.230	0,0	161.860	78,5	206.127	7,1
Dinamarca	78.160	27,0	n.d.	n.d.	211.322	73,0	289.482	13,8
Espanya	403.233	45,9	1.425	0,2	473.750	53,9	878.408	9,9
Finlàndia	75.896	54,8	n.d.	n.d.	62.684	45,2	138.580	8,1
França	293.627	24,2	91.200	7,5	830.000	68,3	1.214.827	6,8
Grècia	11.861	17,2	884	1,3	56.025	81,5	68.770	3,3
Irlanda	32.018	21,1	1.000	0,7	118.664	78,2	151.682	15,8
Itàlia	479.738	41,8	n.d.	n.d.	667.230	58,2	1.146.968	8,2
Luxemburg	1.979	29,4	28	0,4	4.733	70,2	6.740	4,6
Països Baixos	109.000	14,2	n.d.	n.d.	660.000	85,8	769.000	16,6
Portugal	48.750	44,0	1.042	0,9	60.892	55,0	110.684	3,5
Regne Unit	127.575	7,9	22.387	1,4	1.473.000	90,8	1.622.962	8,4
Suècia	90.718	50,2	6.991	3,9	83.084	46,0	180.793	5,8
TOTAL	2.286.039	25,7	274.372	3,1	6.319.135	71,2	8.879.546	7,9

Columnes 3, 5 i 7: % horitzontals. Columna 9: % sobre ocupació civil assalariada total del país.
 Font: CIRIEC-International. ETC: Equivalent a temps complet.

–Sectors de l'Economia Social. Quant al pes relatiu de cadascuna de les grans branques (sectors) de l'Economia Social, el sector associatiu destaca clarament com el de més magnitud: representa el 71% de l'ocupació del Tercer Sistema (6.319.135 ocupacions ETC). La part de l'ocupació cooperativa suposa un 25,7% (2.286.039 ocupacions). Finalment, les mútues suposen un 3,1% (274.372 ocupacions), xifra que no reflecteix prou la importància del seu volum d'activitat, considerable en alguns països.

–Països. En percentatge europeu d'ocupació, l'Economia Social

representa el 7,9 % de l'ocupació civil assalariada. Però la distribució d'aquesta ocupació no és homogènia a l'ample de la geografia europea. En efecte, poden distingir-se tres grups de països.

El primer grup, compost per Irlanda, els Països Baixos, Dinamarca i, si l'equip nacional belga no hagués exclòs els sectors hospitalaris i escolars, també Bèlgica, presenta un percentatge en l'ocupació total de dos dígitos (entorn del 15%). En l'extrem oposat, Portugal, Grècia i Luxemburg presenten un percentatge inferior al 5%. La resta de països constitueixen un grup in-

termedi amb un percentatge pròxim a la mitjana europea.

Per països, la part relativa de cada subsector (branques) de l'Economia Social varia depenent de distints elements: per exemple, de si la tradició nacional atorga més o menys rellevància a l'ensenyança catòlica, de si la legislació nacional facilita més o menys la creació i l'activitat econòmica de les cooperatives i les associacions, així com del lloc que ocupen les mutualitats en el sistema nacional de protecció social. Així doncs, les mutualitats representen com a màxim entre el 5% i el 7% de

l'ocupació de l'Economia Social (a França i Alemanya).

En els països llatins (excepte França) i escandinaus, com són Espanya, Itàlia, Portugal, Finlàndia i Suècia, el Sector Cooperatiu representa aproximadament la meitat de l'ocupació de l'Economia Social. En canvi, en la major part dels països anglo-germànics, aquest sector representa menys del 25% del total; en un país tan representatiu com el Regne Unit, per exemple, no arriba al 10%.

En el primer grup de països, la vitalitat de l'ocupació prové de l'auge de les cooperatives de treball (i societats laborals a Espanya) i de les cooperatives socials (entre les quals destaca el cas d'Itàlia).

En la resta de països, l'ocupació es desenvolupa principalment mitjançant associacions, grups d'autopromoció o organitzacions voluntàries que generen entre el 70% i el 80% de les ocupacions de l'Economia Social.

3. Tendències en l'evolució de l'ocupació en l'Economia Social Europea

En l'última dècada, l'ocupació en l'Economia Social europea ha proliferat a unes taxes significativament superiors a les de les economies nacionals.

Aquest fenomen s'ha produït en els tres tipus d'ocupacions d'aquest sector:

(1) directe, el generat/mantingut al si mateix de les organitzacions de l'Economia Social;

(2) indirecte, el generat/mantingut en les empreses filials dels grups cooperatius), i

(3) induït, el generat/mantingut externament a les organitzacions de l'Economia Social gràcies a la seva gran dependència funcional dels serveis proveïts per aquestes per a la supervivència d'aquells (p. ex., l'ocupació de treballadors autònoms dels sectors agrari, del transport, del xicolet, del comerç, etc., en relació amb les cooperatives de serveis a aquests professionals).

De l'anàlisi per sectors d'activitat econòmica, per branques d'entitats de l'Economia Social i per països, s'han pogut inferir importants conclusions. Una d'elles radica en el fet que no sempre hi ha coincidència entre tipus d'entitat i tipus de sector econòmic. En efecte, algunes activitats estan gestionades pel mateix tipus d'entitat (aprovisionament i distribució per les cooperatives agrícoles, accés al crèdit pels bancs cooperatius o mutualistes, etc.); altres poden estar gestionades bé per associacions o cooperatives (serveis socials, inserció, etc.), bé per cooperatives o mútues (protecció de la salut o dels béns), i, finalment, altres estan gestionades per les associacions, per les cooperatives o per les mútues (com els serveis a domicili).

Això ens ha portat a diferenciar tres grups d'evolucions de l'ocupació en l'Economia Social:

A) en les cooperatives de treball,

B) en l'ocupació induïda –o treball autònom–, i

C) en les entitats d'Economia Social ubicades en els sectors de serveis, especialment en les entitats del sector associatiu.

A. Les cooperatives de treball

El panorama europeu de les cooperatives de treball revela l'existència de quatre tipus de realitats nacionals:

a. Països com Alemanya i Àustria, on aquestes entitats estan poc desenvolupades a causa de la cultura i la legislació. A Alemanya, hi ha empadronades 1.702 cooperatives afiliades a tres organitzacions amb 21.700 assalariats que es van formar després de la transformació d'empreses col·lectives de l'est en cooperatives obreres de producció (o cooperatives de treball associat).

b. Països de “nova fornada” (Suècia i Finlàndia), mancats de tradició de cooperació en l'àmbit del treball, però amb un auge recent. Aquest és el cas de Finlàndia, on les 366 cooperatives de treball existents, creades en l'última dècada, ocupen més de 4.500 persones.

c. Els països mediterranis (Itàlia, Espanya i Portugal), amb una forta tradició cooperativa, que han tingut una gran expansió afavorida per polítiques públiques i voluntaristes: a Itàlia, han estat empadronats 123.017 assalariats dins les cooperatives de producció i de serveis afilia-

Taula 2

Evolució de l'ocupació en els sectors cooperatiu i mutual europeus en els anys noranta per països representatius

País	Nombre d'empleats	Evolució de l'ocupació
Cooperatives de treball		
Espanya: CTA	164.352	+10% de 1990 a 1995
S. laborals	62.567	+17% de 1995 a 1998
Cooperatives agràries		
Portugal	17.416	- 2,4% de 1994 a 1996
Cooperatives de distribució		
Suècia	32.000	- 11% de 1992 a 1997
Bancs cooperatius		
França	137.000	+ 0,7% de 1994 a 1996
Mútues		
Països Baixos	1.078	- 6,4% de 1991 a 1996

Font: CIRIEC-International.

des a dues grans federacions cooperatives (Llega i Confcooperative). A Espanya, l'ocupació en les cooperatives de treball associat ha continuat augmentant a taxes superiors al 10%, mentre que l'ocupació nacional ha baixat (entre 1991 i 1995). La reducció del capital social mínim en les societats laborals va permetre una forta represa del seu creixement a partir de 1997.

d. Els països amb certa tradició (Regne Unit i França) presenten un panorama prou estancat. A França, el creixement del nombre de cooperatives (de 1.367 a 1.488 de 1994 a 1998) s'ha vist acompanyat d'un estancament del nombre d'ocupacions (de 29.186 a 29.249) per la disminució de l'efectiu mitjà (19,6 en 1998).

En general, la tendència és cap a la reducció de les dimensions de

les cooperatives (amb freqüència tocant el llindar dels tres empleats) i cap a la terciarització d'aquestes, però també cap a la seva ubicació en la construcció, la impremta, etc.

B. L'Economia Social i el treball autònom

L'Economia Social participa en el manteniment de l'activitat dels treballadors autònoms (agricultors, comerciants, transportistes, artesans, professionals liberals, etc.) i en el desenvolupament de l'ocupació en els serveis comuns.

És en l'agricultura on la tradició de l'associacionisme per a mantenir i desenvolupar l'activitat individual o familiar és més forta; segons els països, la quota de mercat de les cooperatives agrí-

coles és superior al 70% en totes o en una part de les activitats (Irlanda, Països Baixos, Finlàndia, Suècia, Dinamarca, Grècia) o entre el 30% i el 50% (Itàlia, Portugal, França, Espanya, etc.).

En quasi tots els casos han seguit la mateixa evolució: un auge considerable per a estructurar els mercats, conduir Europa a l'autosuficiència alimentària i als excedents i millorar el nivell de renda dels agricultors.

Però no han pogut detenir l'èxode rural. En l'actualitat, l'ocupació agrícola es diversifica: al costat de les grans cooperatives especialitzades, es constitueixen xicotetes cooperatives (en el Regne Unit, per exemple), que exploten productes de qualitat (Suècia), biològics (Dinamarca) o de turisme rural (com a Espanya), que requereixen una

gran col·laboració entre agricultors i tècnics; a més per a lluitar contra la desertificació d'alguns territoris, les cooperatives o les associacions de desenvolupament rural intenten diversificar les seves activitats.

Les cooperatives d'artesans i comerciants tracten igualment de reforçar la vitalitat i la independència dels seus membres davant de la concentració de la indústria i de la distribució.

En el transport (Alemanya, Espanya, França), on l'atomització en una multitud d'empreses individuals dificulta l'estructuració i la regulació del sector, les cooperatives d'empresaris individuals o de treballadors permeten unir l'autonomia necessària amb la flexibilitat i els serveis col·lectius solidaris que permeten una disminució de costos.

Igualment, els taxistes s'organitzen freqüentment en cooperatives combinant a vegades els ingressos del treballador autònom i la protecció social de l'assalariat.

C. Les entitats d'Economia Social ubicades en els sectors de serveis

L'Economia Social participa significativament, des de fa temps, en el desenvolupament de l'ocupació en el camp dels serveis als usuaris: cooperatives o mútues de crèdit; cooperatives de consum, d'habitatge, de salut, d'assegurances; associacions i cooperatives de serveis

relacionats (acció sanitària i social, temps lliure, turisme, cultura, esport, medi ambient, solidaritat internacional, etc.).

En el sector de crèdit, els bancs cooperatius i mutualistes han permès accedir els grups de llauradors i obrers a la "banca-rització" i al crèdit, amb freqüència amb el suport dels poders públics, que els han facilitat préstecs preferents.

Avui, la seva importància i la seva evolució és diferent segons països: les seves quotes de mercat superen el 30% a Àustria, Finlàndia, França, i se situen entre el 20% i el 25% a Alemanya i als Països Baixos, però només entre el 2% i el 8% en al Regne Unit, Irlanda, Bèlgica i Espanya.

A més, la liberalització i la "banalització" del mercat financer condueixen a les concentracions empresarials; paradoxalment, la bona salut dels bancs cooperatius condueix a dues evolucions contràries: un debilitament per la desmutualització (Suècia, Regne Unit) i un reforçament pel desenvolupament extern (Bèlgica, França), gràcies a les reserves acumulades i no utilitzades en les operacions especulatives.

Per tant, no hi ha una creació neta d'ocupacions, però sí un transvasament.

Paral·lelament, ha sorgit una nova cooperativització del crèdit. Així, Grècia ha viscut un veritable augment en el nombre de cooperatives de crèdit i de societats de garantia recíproca per

a promoure l'accés de les capes populars a la banca, així com el desenvolupament local (crèdit a les pimes); en certs països, els bancs cooperatius han iniciat inversions ètiques (Co-op Bank en el Regne Unit, Crédit Coopératif a França, etc.).

Igualment, han sorgit altres formes de "finançament solidari" per a finançar xicotets projectes o activitats considerats com "d'utilitat social". Es tracta de bancs o de caixes específiques tals com Triodes (en els Països Baixos, a Bèlgica o en el Regne Unit), l'Oköbank a Alemanya, la Banca ètica a Itàlia, la Nau i la Caixa Solidària Nord-Pas-de-Calais a França, Merkur Bank i Faelleskassen a Dinamarca.

En el sector de la distribució, on les cooperatives han afavorit l'accés al consum gràcies a la disminució de preus com a conseqüència de l'estructuració dels grups de compra, la major part dels països europeus han vist l'afonament de grans cooperatives que no han pogut afrontar la competència de les grans cadenes d'hipermercats. A Àustria, la cooperació va perdre el 66% de les seves ocupacions de 1988 a 1995. A Suècia, es manté encara el 20% del mercat, però el grup KF va passar de 40.000 a 18.000 ocupacions de 1992 a 1997. Només a Espanya el nombre d'ocupacions ha crescut enormement (de 7.281 a 13.268 entre 1990 i 1995, és a dir, +82%), especialment gràcies a la prosperitat de les cooperatives Eroski i Consum, que són membres de MCC Mondragón

Corporació Cooperativa i han comprat cadenes de botigues. Els seus efectius han passat de 3.542 a 9.763 (és a dir, +175%).

En el sector de la protecció de les persones i els béns, la situació és encara més variada: en efecte, les mútues sanitàries realment no existeixen més que en un nombre restringit de països (Alemanya, Bèlgica, França), on gestionen els règims obligatoris i/o complementaris de la Seguretat Social.

Totes han conegut processos de fusió que no condueixen necessàriament a la disminució d'ocupacions a pesar de les restriccions pressupostàries, tenint en compte l'augment dels pressupostos familiars destinats a la salut. No obstant això, la informatització dels sistemes de salut va fer necessària la reconversió d'una part del personal –el menys qualificat– cap a funcions de recepció i d'assessorament.

La Mutualitat participa en l'expansió dels nous serveis a les persones mitjançant les seves obres sanitàries i socials (mitjançant farmàcies gestionades directament per les unions mutualistes a França o per les associacions autònomes d'usuaris a Bèlgica) i pel desenvolupament de serveis a domicili. A Portugal, el paper complementari de l'assegurança de malaltia de les 120 mútues de salut està tenint un reconeixement creixent; no obstant això, els seus efectius pateixen fluctuacions anualment –inexplicables– de prop d'unes 1.000 ocupacions.

D'altra banda, només algunes petites mutualitats de previsió subsisteixen. A vegades es creen noves mútues sobre la base de la privatització (Itàlia) o de la millora del servei (les noves Friendly Societies en el Regne Unit) o les noves necessitats (motoristes, funeràries per a estrangers, a França).

En el camp de l'assegurança de béns, trobem mútues o cooperatives, segons el país.

Algunes han conegut un procés de desmutualització (Regne Unit), però encara que la mutualitat és important (Espanya, França), continua desenvolupant la seva activitat mitjançant la diversificació. A Dinamarca, les mútues d'assegurança són marginals (1% de la xifra de negocis). El nombre de companyies disminueix (de 100 en 1985 a 86 en 1995), però el nombre d'ocupacions continua creixent: el 1997 s'aconsegueixen 3.200 ocupacions.

Cada vegada més, les convergències han tingut lloc, d'una banda, amb les mútues de salut i, d'altra, amb els bancs cooperatius i mutualistes. Com els bancs, les mútues d'assegurances tenen una estratègia d'externalització del seu compromís social i del seu suport als projectes innovadors. Això no és un abandonament, sinó la reexpedició a estructures perifèriques, especialment fundacions: per exemple, la fundació Cessar (descendent d'Unipol) a Itàlia; la fundació MACIF, molt activa en l'Economia Social Francesa;

P&V a Bèlgica. En aquest grup, el consell d'administració va decidir externalitzar les “obres socials” (els instituts metges-pedagògics, els centres termals i un alberg que donava feina a mil persones). Així, les fundacions P&V donen suport a projectes de lluita contra l'exclusió que tenen un caràcter cooperatiu.

En l'àmbit de la inserció sociolaboral de col·lectius desfavorits, el paper de l'Economia Social ha estat crucial.

El mitjà més utilitzat ha estat el taller protegit davant diferents formes: per exemple, a Irlanda 26 organitzacions dirigeixen empreses de dinou activitats diferents; en 1994, la major organització (Rehab Group) va constituir filials en les seves activitats d'alimentació, el sector tèxtil, l'electrònica i el reciclatge, i dona feina en l'actualitat a 18.000 persones a Irlanda i en el Regne Unit.

Aquest model va servir per a la creació d'altres empreses amb la missió de reintegrar aturats de llarga durada en el mercat de treball.

4. Dinamisme del sector associatiu europeu

El sector associatiu, integrat per associacions i altres organitzacions no lucratives d'acció social que ocupen treballadors, ha crescut especialment en aquesta època passada i ha aconseguit unes magnituds absolutes dominants en l'Economia Social.

Taula 3

Evolució de l'ocupació en els sectors associatiu europeu en els anys noranta

País	Nombre d'assalariats	Evolució de l'ocupació
Sector sanitari i social		
Alemanya	1.120.000	+3 % per any
Bèlgica	110.160	+4 % per any
França	690.726	+5,5% per any
Portugal	44.213	+6,5% per any
Regne Unit	245.000	+5 % per any
Suècia	22.000	+8 % per any
Sector educació i investigació		
Alemanya	168.000	+4,5% de 1990 a 1995
Dinamarca	63.494	+15 % de 1994 a 1997
Regne Unit	587.000	+78 % de 1990 a 1995
Sector de la cultura, de l'esport i del temps lliure		
Alemanya	77.350	+3 % per any
Bèlgica	14.700	+1,8% per any
Dinamarca	41.801	+7,8% entre 1994 i 1997
França	129.100	+5,5% per any
Regne Unit	347.000	+6 % per any
Suècia	22.000	+4,5% per any

Font: CIRIEC-International (2000).

Aquest panorama s'aprecia clarament en tres sectors de serveis: el sector sanitari i social, el de l'educació i investigació i el de la cultura, oci i temps lliure.

El sector sanitari i social és el sector on l'Economia Social està millor representada, bé mitjançant associacions, mútues o cooperatives, bé per serveis d'allotjament (construïts en alguns països en els anys seixanta); o bé per serveis d'acollida i acompanyament. Es desenvolupen a partir d'organitzacions religioses, en col·laboració amb l'Estat o en substitució de la intervenció pública. Alguns països tenen un sistema associatiu molt organitzat i reconegut (Alemanya, França, Portugal); altres conei-

xen l'auge creixent de la privatització dels serveis socials; però per totes parts les organitzacions d'Economia Social manifesten un gran potencial d'innovació per a adaptar-se a les noves necessitats. Destacarem els casos d'Alemanya i Itàlia.

A Alemanya, sis grans associacions de benestar social agrupen 80.000 associacions que ocupen més d'un milió d'assalariats permanents el 194%, la qual cosa es tradueix en una millora de la cobertura.

El creixement es va alentir de 1990 a 1996, ja que va ser respectivament d'un 13,10% i un 20%, amb una pujada molt pronunciada (del 34%) dels treba-

lladors a temps parcial. Aquestes associacions han impulsat la creació de 75.000 noves ocupacions entre 1993 i 1996 per a la posada en marxa de la prestació dependent per a les persones grans. Aquestes associacions afilien un terç dels 70.000 grups d'autopromoció local que exploren la cobertura de noves funcions (guarderies, acollida de dones, etc.).

A Itàlia, les institucions de beneficència i d'assistència social d'origen religiós es van transformar en establiments públics a finals del segle XIX (IPABS). El seu nombre va passar de 9.407 en 1965 a 5.500 en 1996. La meitat de les mil que van desaparèixer entre 1977 i 1996

van ser reprivatitzades. De les que subsisteixen, mil ofereixen serveis d'allotjament i unes altres mil gestionen parvularis i guarderies.

Al costat d'aquestes grans estructures, s'han desenvolupat, d'una banda, associacions voluntàries (de les quals el 47,4% de les ocupacions i el 48% dels voluntaris actuen en el sector) i, d'altra banda, les cooperatives socials que gestionen els serveis socials amb el suport dels municipis (és a dir, 2.300 cooperatives de tipus A en 1996, que van registrar una progressió de les seves dimensions mitjaneres fins a aconseguir els 29 assalariats).

La vitalitat de les cooperatives és més gran en les regions del nord que en les del sud d'Itàlia a causa dels consorcis o del desenvolupament de les polítiques de difusió i de suport.

En el sector de l'educació, l'Economia Social intervé en diversos nivells: en els establiments d'ensenyament primari amb contractes públics (amb una forta representació de l'ensenyament catòlic en alguns països com Irlanda, França, Espanya, etc.), en la formació professional i, cada vegada més, en la formació dels desocupats. A Irlanda, l'ocupació de les escoles privades sense ànim de lucre representa més de la meitat de les ocupacions associatives i el 6% de l'ocupació no agrícola. A Espanya, 36.720 organitzacions ocupen 130.000 assalariats. Recentment s'han creat setanta cooperatives d'usuaris de l'educació i vuitanta cooperati-

ves de professionals. A Itàlia, l'educació agrupa el 28,5% del sector voluntari, és a dir, 119.166 ocupacions.

El sector de les associacions recreatives i culturals comprenen les activitats culturals, esportives i de temps lliure (especialment dirigides als joves).

En la cultura, les associacions tenen un paper predominant (el sector lucratiu es desenvolupa sobretot en l'organització d'espectacles), atès que l'esport és cada vegada més competitiu a causa de les pràctiques esportives individuals en les estructures lucratives. La importància del camp és variable segons el país (gran en el Regne Unit, dèbil a Irlanda, per exemple), en la mesura en què les pràctiques esportives estan més esteses.

A França, el conjunt del sector ha conegut una forta progressió (+60% de 1991 a 1999, és a dir, +6% per any), amb 129.100 llocs de treball registrats dins de SIRENE en 1999; el SNOGA-EC, sindicat d'empresaris, va registrar 140.000 assalariats, és a dir, 70.000 TCE. El sector de l'esport està molt organitzat (al voltant de CNOSF, de 22 CROS i de 73 federacions nacionals), però genera poca ocupació: el voluntari és important (en part indemnitzat), així com el suport de l'Administració, les col·lectivitats locals i les federacions. Un estudi sobre els clubs locals va conduir a la xifra mitjana d'1,5 ocupacions TCE per club. Un acord marc amb la CNOSF va preveure la creació de 5.000

ocupacions per a joves, augmentant a 6.604 ocupacions juvenils per a la signatura de 27 federacions. Els poders públics intenten igualment professionalitzar les ocupacions, gràcies a les associacions Professió Esport, que serveixen d'intermediàries.

5. Dinamisme i perspectives de l'ocupació en l'Economia Social Europea

El dinamisme de l'ocupació en l'Economia Social Europea abans descrit deriva principalment de l'activitat dels següents àmbits econòmics:

- de la creació de noves empreses d'Economia Social amb la seva subsegüent creació de noves ocupacions;
- del creixement de les organitzacions de l'Economia Social ja existents;
- del manteniment d'ocupacions, bé per reflatament d'empreses tradicionals en crisi recuperada pels seus treballadors, bé per la reconversió d'empreses en què els seus propietaris es jubilen sense successor;
- de la transformació i/o conversió de l'oferta de serveis socials de l'Estat del benestar en oferta a càrrec de l'Economia Social;
- del pas de la desocupació o de l'ajuda social al treball temporal, gràcies a entitats d'Economia Social com les empreses socials d'inserció en el treball i les estructures financeres de suport a escala local;
- de la reestructuració d'organitzacions i de sectors de l'Economia Social ben consolidats (com

el crèdit, agrari, distribució comercial) que s'enfronten a la globalització i a noves formes de competència;

- de la concentració i diversificació, que han permès en aquests sectors mantenir o incrementar les ocupacions;

- de la gestió del declivi, de la banalització i de la desmutualització mitjançant processos de reciclatge i diversificació estratègica d'activitats (per exemple: des d'activitats amb ocupació en declivi –ocupació agrícola rura– cap a activitats en expansió en aquest mateix mitjà –ocupació agroturística rural–).

L'evolució de l'ocupació per activitats econòmiques és molt convergent en la majoria dels països; reflecteix l'evolució de l'ocupació en general en les economies, és a dir, revela el pas de l'ocupació agrícola i industrial a les ocupacions en el sector serveis –per això la creixent terciarització de l'ocupació– i dels serveis estandarditzables (crèdit, transport, comerç, etc.) als serveis relacionats (serveis socials, serveis d'oci i culturals, serveis sanitaris, etc.).

No obstant això, l'esmentada evolució té certes especificitats que es poden atribuir a les característiques d'aquestes organitzacions, com la proximitat territorial i/o professional, la co-producció de serveis pels usuaris i els assalariats, no lucrativitat, construcció de partnariats horitzontals i verticals).

L'evolució de l'ocupació s'ha caracteritzat també per una fe-

minització creixent, donada la gran component de serveis relacionals: a Portugal, per exemple, l'ocupació femenina dins les mútues ha passat a tenir un pes del 65% sobre el total (el 1991 en tenia el 50%) i en les associacions sanitàries assoleix el 81%. A França, s'estima que l'ocupació femenina de les associacions supera el 70%.

Finalment, imperen tres grans dinàmiques:

1. La transformació de l'ocupació existent en l'Economia Social, especialment en les entitats ja consolidades. Enfront de la globalització i la intensificació de la competència, aquestes entitats s'han vist obligades a desenvolupar estratègies de flexibilitat interna (gestió de l'ocupació interna) i externa (filialització, externalització de les activitats socials, compra d'entitats), fet que ha alterat la naturalesa i la composició de l'ocupació (com el pes creixent de l'ocupació induïda).

2. El sorgiment de noves ocupacions, fruit bàsicament de l'expressió econòmica de noves necessitats socials (serveis relacionals). Aquesta dinàmica s'ha materialitzat principalment en l'auge de les associacions i de les noves formes cooperatives, com les cooperatives socials. La regulació normativa, així com l'existència d'estructures de suport a l'aparició d'aquest tipus de noves entitats, ha tingut un paper crucial en aquest àmbit.

3. La consolidació de l'ocupació creada, institucionalitzant-la i

estabilitzant-la, superant el seu caràcter experimental, precari i transitori. Han aparegut distintes formes de consolidació, des dels models tradicionals (legislació, funció empleadora, professionalització, etc.) fins a les noves formes corresponents a les evolucions en curs (finançament, estructuració de les empreses, estatuts dels treball, etc.).

La consolidació va directament lligada al desenvolupament de l'ocupació en l'Economia Social. Els tres pilars d'aquest desenvolupament són:

1. La investigació i el desenvolupament
2. La capacitat d'estalvi i de captació de finançament
3. La formació

El problema central consisteix en el fet que aquestes tres funcions es troben poc reconegudes dins de l'Economia Social.

6. Bibliografia

CIRIEC-International (2000). *Les entreprises et organisations du troisième système. Un enjeu stratégique pour l'emploi*. Bruxelles: CIRIEC-International. [Versió castellana a Ciriec-Espanya, València.]

CHAVES, R.; MONZÓN CAMPOS, J.L.; TOMAS-CARPI, J.A. (1999). "La Economía Social y la política económica". A: JORDÁN, J.M. et al. [coord.]. *Política económica y actividad empresarial*. València: Tirant lo Blanch, pp. 143-170.

El nou marge de solvència

El reglament de mutualitats, en tràmit, regula un nou sistema per al càlcul del marge de solvència i el fons de garantia, en la línia del model definit pel reglament d'ordenació i supervisió de les assegurances privades de 1998. Aquest nou sistema deroga l'establert en l'antic reglament de mutualitats de 1985.



Ferran Guinot
director financier de la Federació de
Mutualitats de Catalunya

El Reglament d'Entitats de Previsió Social que entrarà en vigor properament modifica substancialment el règim aplicable al marge de solvència, fent una remissió a la regulació del Reglament 2486/98.

El marge de solvència és el patrimoni no compromès d'una mutualitat, és l'indicador de la solvència dinàmica de les entitats i reflecteix la garantia addicional en el supòsit extrem que els fons constituïts per les provisions tècniques no fossin suficients per fer front als compromisos assumits amb els mutua-

listes. Les partides que es computen per aquest càlcul (Art. 59 del RD 2486/98) com a partides positives són, principalment, les següents:

- a) El fons mutual.
- b) Les reserves per revalorització.
- c) Les reserves patrimonials.
- d) El saldo creditor del compte de pèrdues i guanys, el benefici.
- e) Les plusvàlues de béns i drets aptes per a cobertura de provisions tècniques*.
- f) El 50% de la derrama passiva quan sigui exigible als mutualistes, amb el límit del 50% de les quotes netes, sense que aquesta quantitat sigui superior al 50% de la suma dels apartats anteriors*.
- g) El 50% dels beneficis futurs de les prestacions de "vida", sense superar el mateix límit establert en l'apartat anterior*.

h) Les comissions descomptades pendents d'amortització amb el límit del 3,5% de la diferència entre el capital assegurat i la provisió matemàtica, deduint les comissions descomptades activades*.

Com a partides negatives es deduiran:

- a) Les despeses de constitució i d'establiment.
- b) El saldo deutor del compte de pèrdues i guanys.
- c) Els resultats negatius d'exercicis anteriors.
- d) Les minusvàlues resultants de sobrevaloració d'actius o infravaloració de passius.

La novetat en les partides que computen pel marge de solvència és que se n'incorporen algunes de noves que poden ser importants per a les mutualitats. En concret, a més de les esmentades partides "a", "b", "c", "d" i "f", que ja estaven en l'antic reglament, pot tenir una incidència positiva la incorporació

* Aquestes partides no es computen pel fons de garantia mínim.

de l'apartat "e", és a dir, les plusvàlues, no comptabilitzades, d'elements de l'actiu que estiguin afectes a cobertura de provisions.

Quant a les partides "g" i "h", es tracta d'uns elements positius però de difícil avaluació d'una forma general.

La principal novetat és la remissió, pel càlcul de la quantia mínima, al Reglament 2486/98. Si fins aquest moment les mutualitats només havien de saber la facturació per quotes deduint les quotes cedides en reassegurança i aplicar el 10% per obtenir el marge de solvència mínim, ara hauran de realitzar una sèrie de càlculs complementaris.

Aquesta quantia mínima es calcularà segons l'establert en els articles 61 i 62 del Reglament 2486/98. Aquí ja trobem la primera gran diferència. Hem de calcular dues quanties mínimes, una per "vida" i l'altra per "no vida", i les prestacions s'han d'assimilar a aquests rams.

1. Quantia mínima del marge de solvència en assegurances de "no vida"

Haurem de determinar dos imports i elegir-ne el més elevat. Un dels imports es calcularà en funció del volum anual de quotes i l'altre sobre la sinistralitat dels tres últims exercicis.

A. En funció del volum de quotes (netes d'anul·lacions i extorns):

Fins a deu milions d'euros s'aplicarà el 18%, i de l'excés, si n'hi hagués, el 10%.

Aquest import es multiplicarà pel quocient entre sinistralitat neta de reassegurança i sinistralitat total, sense que aquesta relació pugui ser inferior al 50%.

B. En funció dels sinistres:

Es prendrà com a valor de càlcul la sinistralitat total dels tres últims exercicis més la provisió per sinistres pendents de l'exercici en curs. A la tercera part d'aquest import s'hi aplicarà el 26% fins a set milions d'euros, i l'excés, si n'hi hagués, el 23%.

La quantia obtinguda es multiplicarà pel quocient entre sinistralitat neta de reassegurança i sinistralitat total, sense que aquesta relació sigui inferior al 50%.

2. Quantia mínima del marge de solvència en assegurances de "vida"

En aquest cas, la quantia mínima serà la suma dels càlculs següents:

A. El 4% de les provisions per assegurances de "vida" es multiplicarà per la relació existent entre les provisions netes de reassegurança i les provisions to-

tals, sense que aquest quocient pugui ser inferior al 85%.

B. Per als contractes amb capitals de risc positius, en cas de mort, es multiplicarà l'esmentat capital pel 0,3% si la durada residual és superior a cinc anys, el 0,15% entre tres i cinc anys i el 0,1% menys de tres anys. L'import obtingut es multiplica per la relació entre capitals de riscos nets de reassegurança i capitals en risc total, sense que aquesta relació sigui inferior al 50%.

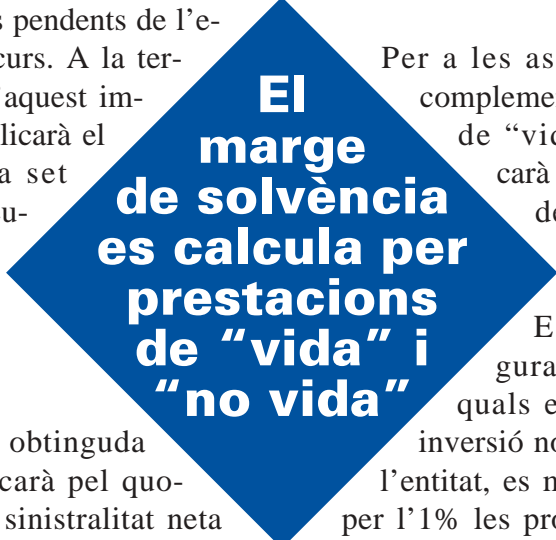
Per a les assegurances complementàries a les de "vida", s'aplicarà les fórmules del càlcul de "no vida".

En les assegurances en les quals el risc de la inversió no l'assumeix l'entitat, es multiplicaran per l'1% les provisions corresponents a aquest concepte quan la durada residual del contracte sigui superior a cinc anys.

Proporcions especials per a mutualitats de previsió social

En el projecte de reglament d'entitats de previsió social, el legislador ha tingut en compte la naturalesa singular d'aquestes entitats i l'aplicació d'una distinció:

A. En les mutualitats autoritzades a ampliar el límit de les prestacions, els percentatges de



Fons de garantia mínim	MPS amb ampliació de prestacions	MPS amb ampliació de prestacions i amb derrames passives	MPS sense ampliació de prestacions	MPS que facturin menys de 5 milions i amb derrames passives	Mútues escolars o que facturin per "vida" menys de 300.000 i en "no vida" menys de 750.000
Ram de "vida"	800.000	600.000	600.000	400.000	601,01
Resta de rams	300.000	225.000	225.000	150.000	
Defensa jurídica i decés	200.000	150.000	150.000	100.000	

Xifres en euros. Els riscos de les mutualitats s'assimilaran a cada ram o grup de rams.

càlcul seran els mateixos que per a les mútues i les companyies d'assegurances.

B. Pel que fa a les mutualitats que operin per prestacions:

1. Les que estatutàriament prevegin la possibilitat de realitzar derrames o de reduir prestacions i que tinguin un volum de quotes durant tres anys consecutius inferior a cinc milions d'euros, els percentatges es reduiran a la meitat.
2. Si superen la xifra de cinc milions, els percentatges esmenats es reduiran a tres quartes parts.

Fons de garantia

Les mutualitats hauran de tenir un fons de garantia, que serà la tercera part de la quantia mínima del marge de solvència.

Aquest fons de garantia mai no podrà ser inferior a les quantitats segons les circumstàncies de cada entitat (taula).

Exemple:

A continuació hem preparat un exemple numèric del cas d'una mutualitat amb una facturació inferior a cinc milions d'euros, per la qual cosa, en aquest cas, els percentatges a aplicar seran la meitat dels establerts als articles 61 i 62 del Reglament 2486/98.

Les dades del seu balanç són les següents:

- A. Recaptació
de quotes2.500.000 €
No vida.....2.000.000 €
Vida.....500.000 €
- B. Sinistralitat *1.500.000 €
No vida.....1.300.000 €
Vida.....200.000 €

- C. Sinistralitat cedida en reassegurança* ..1.090.000 €
No vida.....1.040.000 €
Vida.....50.000 €

- D. Provisions "vida"1.800.000 €

- E. Provisions cedides en assegurança de "vida".....300.000 €

- F. Capitals en risc. Assegurances de "vida" **10.500.000 €

- G. Capitals en risc cedits i reassegurança6.500.000 €

*Mitjana dels tres últims exercicis, més les provisions del darrer exercici menys el recobriment de sinistres.

**Capitals en risc positius per cas de mort de durada residual no superior a tres anys.

Exemple de càlcul del marge de solvència

No vida

Fórmula de càlcul:

A. En funció de les quotes $18\% \times 1/2 \times 2.000.000 = 180.000$

Multiplicat pel “nivell” de reassegurança:

$$\frac{\text{Sinistralitat neta}}{\text{Sinistralitat bruta}} = \frac{(1.300.000 - 1.040.000)}{1.300.000} = 0,2$$

El coeficient que s’aplicarà serà, en aquest cas, el mínim establert, el 0,5.

$$180.000 \times 0,5 = 90.000$$

B. En funció dels sinistres $26\% \times 1/2 \times 1.300.000 = 169.000$

Igual que en el cas anterior, s’aplica un coeficient reductor per al nivell de reassegurança. El coeficient resultant és també el 0,2, però s’aplica el mínim establert, el 0,5.

$$169.000 \times 0,5 = 82.500$$

El marge de solvència per a “no vida” serà la quantia superior; per tant, en aquest cas, és de 90.000 €.

Vida

Fórmules de càlcul:

En aquest cas, el marge de solvència de “vida” serà la suma dels següents càlculs:

A. Provisions de “vida” $1.800.000 \times 4\% \times 1/2 = 36.000$

Igual que en “no vida”, aquesta quantitat es ponderarà pel nivell de reassegurança, calculant aquesta vegada el “nivell” segons les provisions cedides i retingudes.

Nivell de reassegurança:

$$\frac{\text{Provisions de “vida” cedides}}{\text{Provisions de “vida” retingudes}} = \frac{300.000}{1.800.000} = 0,16$$

En aquest cas, tampoc no es pot aplicar aquesta fracció perquè la normativa determina un coeficient mínim superior al coeficient de “no vida”, que aquí és del 0,85.

$$\text{La quantia final és } 36.000 \times 0,85 = 30.600$$

B. Capitals en risc

En funció dels capitals en risc per mort positius:

$$10.500.000 \times 0,01 \times 1/2 = 52.500$$

Multiplicat pel “nivell” de reassegurança

$$\frac{6.500.000}{10.500.000} = 0,62$$

En aquest cas, com que la fracció no és inferior al mínim que marca la normativa, el 0,50, s’aplica el valor resultant.

$$52.500 \times 0,62 = 32.550$$

El marge de solvència per a “vida” és l’addició dels dos calculats:

$$30.600 + 32.550 = 63.150$$

El marge de solvència mínim per a l’entitat d’aquest exemple és:

$$90.000 + 63.150 = 153.150$$

Exemple de càlcul del fons de garantia

El fons de garantia és la tercera part del marge de solvència mínim, és a dir:

$$153.150 \times 1/3 = 51.050$$

- No obstant això, la normativa exigeix un mínim en aquest cas, ja que es tracta d’una entitat amb un volum de quotes inferior a cinc milions d’euros i que opera en les prestacions assimilades del ram de “vida” i de “no vida”. El seu fons de garantia mínim serà de 400.000 euros.
- Hem de tenir en compte que les partides computables per la cobertura d’aquest fons de garantia mínim són més restrictives que les que es computen pel marge de solvència (art. 63 del Reglament 2486/98), que en aquest cas només està constituït pel fons mutual, les reserves en general i el saldo creditor del compte de pèrdues i guanys.
- Finalment, cal destacar que el projecte de Reglament de Mutualitats de Previsió Social dóna un termini d’adaptació de deu anys per assolir l’import d’aquestes garanties financeres.

L’objectiu d’aquest article és realitzar una aproximació general al càlcul del marge de solvència. Hi ha situacions molt particulars que no s’han contemplat en l’estudi, sobretot per la poca incidència que tenen en les mutualitats de previsió social catalanes.

Tres mutualitats de professionals catalanes aproven la prestació de dependència

Les tres principals mutualitats de previsió social professionals col·legials de Catalunya –Mútua de Previsió Social dels Advocats de Catalunya, Mutualitat de Previsió Social del Col·legi Oficial d'Enginyers Industrials de Catalunya i Mutual Mèdica de Catalunya i Balears–, amb la col·laboració de la Federació de Mutualitats de Catalunya, han creat una nova prestació de dependència.

Les assegurances de dependència tenen com a objectiu protegir les persones que deixen de valer-se per elles mateixes. Davant la tendència general de l'envel·liment de la població i dels canvis de caràcter social i econòmic –incorporació laboral de tots els membres de la família, disminució del nombre de fills, increment del nombre de persones que viuen soles i altres

motius d'índole personal–, cal proposar solucions que garanteixin l'atenció de les persones dependents.

La prestació consisteix en el pagament d'una renda mensual vitalícia en el cas en què l'assegurat quedi en situació de dependència. S'entén per persona dependent aquella que és incapaç de desenvolupar determinades activitats bàsiques per al desenvolupament normal de la vida diària i, en concret, tres de les quatre següents: rentar-se, alimentar-se, desplaçar-se o vestir-se, o és incapaç de garantir la cura de la seva salut o seguretat com a conseqüència de la pèrdua de la capacitat intel·lectual (deteriorament cognitiu). Aquesta prestació es podrà complementar en el futur amb la prestació de serveis assistencials **m**

Homenatge a Jaume Garriga

El 29 de març es va celebrar un sopar amb motiu de l'homenatge a Jaume Garriga i Piferrer, expresident de la Mútua Manresana.



Josep Fermí Pinyol, Mútua dels Advocats; Miquel Barba, Mútua dels Enginyers i Enric Tornos, Mutual Mèdica

Jaume Garriga ha estat vinculat al món del mutualisme per tradició familiar. L'any 1970 va entrar a formar part de les juntes directives de la Mutua Manresana de Seguros Sociales i de la Mútua

Manresana, de la qual el 1975 va passar a detenir la presidència.

També va presidir la Fundació Centre Hospitalari-Unitat Coronària des de la seva

Jaume Garriga



Dades més significatives en les tres mutualitats de professionals col·legials catalanes amb prestació de dependència

Entitats	Any fundació	Núm. persones protegides	Total Actiu*	Volum de quotes*	Provisions tècniques*
Mútua dels Advocats	1840	21.774	6.052	10.019	4.171
Mútua dels Enginyers	1957	15.140	31.591	5.722	25.306
Mutual Mèdica	1920	22.075	52.259	10.747	46.027

* En milers d'euros.

constituïció l'any 1986, càrrec associat a la presidència de la Mútua Manresana.

A l'acte d'homenatge hi va ser present la Federació de Mutualitats representada pels seus directors general i financer **m**



L'alcalde Joan Clos, amb el president de la Mútua de Propietaris Jordi Xiol i altres personalitats en l'acte commemoratiu celebrat a l'Ajuntament de Barcelona

VI Congrés Europeu de Podologia

Previsió Mutual va estar present en el VI Congrés Europeu i en les VII Jornades Científiques de Podologia, celebrats els dies 16 i 17 de març de 2001 en el World Trade Center de Barcelona.

L'acte, organitzat pel Col·legi de Podòlegs de Catalunya, va permetre, com en ocasions anteriors, que Previsió Mutual estigués en contacte directe amb els podòlegs col·legiats, presentant els productes de la mutualitat i donant-ne informació **m**

Mútua de Propietaris

La Mútua de Propietaris d'Assegurances i Reassegurances és la companyia d'assegurances més antiga d'Espanya. Aquesta entitat va néixer l'any 1835 en el Saló de Cent de l'Ajunta-

ment de Barcelona com una iniciativa dels propietaris de finques urbanes de la ciutat per fer front als incendis que patien els edificis de la Barcelona del segle XIX, i des d'aleshores ha estat present a la vida de la ciutat.

Per celebrar el tercer segle d'existència de la Mútua de Propietaris, el 18 d'abril va tenir lloc un acte commemoratiu al Saló de Cent de l'Ajuntament de Barcelona amb la presència de l'Excel·lentíssim Alcalde de Barcelona, Sr. Joan Clos, i de diverses personalitats del món de l'assegurança, així com del president de la Mútua de Propietaris, Jordi Xiol; el director general, Josep Ordeig, i el director comercial, Carles Nadal. També hi van ser presents la presidenta de la Comissió de Seguretat i Mobilitat de l'Ajuntament de Barcelona, Carme San Miguel, i el cap

de Servei de Prevenció i Extinció d'Incendis i Salvament, Jordi Murtra.

En aquest acte es va presentar el llibre *El sonido más temido*, que tracta sobre la història de l'assegurança d'incendis en general i de la Mútua en particular, escrit per una de les persones que coneixen més a fons el món de l'assegurança i que és autora de diversos llibres: el senyor Manuel Maestro.

Cal dir que el Cos de Bombers de Barcelona, tal i com el coneixem actualment, va ser fundat per la Mútua de Propietaris i que no va ser fins a l'any 1865 que va ser traspassat a l'Ajuntament **m**

EOS RISQ

En el mes de juliol, Cobreda, Correduría de Reaseguros S.A., entitat que col·labora habitualment amb la Federació de Mutualitats, ha passat a denominar-se EOS RISQ Re Correduría de Reaseguros, SA, amb oficines a Madrid i Barcelona.

Donant continuïtat a la vocació de prestador de servei integral i assumint l'especialització que l'actual mercat assegurador requereix,

dintre del grup s'ha constituït una nova empresa, denominada EOS RISQ Previsia, SA, amb seu social a Barcelona i especialitzada en el desenvolupament i la gestió de plans de benefici social per a col·lectius de persones, mitjançant el disseny, comercialització, gestió i administració de productes, serveis de previsió i assegurances personals.

El 9 d'octubre es va fer la presentació oficial del grup EOS RISQ a Espanya en el Círculo Ecuestre de Barcelona **m**

Iuristravel

El 14 de març tingué lloc a la seu social de la Mútua dels Advocats de Catalunya l'acte formal d'incorporació de tres mutualitats a **Iuristravel**, Mútua General de Catalunya, Assistencial Club, Conductors de Catalunya i la Mútua dels Enginyers Industrials de Catalunya.

Amb la incorporació d'aquests nous accionistes, **Iuristravel** ampliarà el nombre dels seus clients potencials en més de 200.000. La col·laboració entre les mutualitats abans esmentades oferirà als seus respectius col·lectius un servei altament personalitzat pel que fa als viatges dels seus mutualistes, ja siguin vacacionals o de tipus professional.

Iuristravel, l'agència de viatges del grup Mútua d'Advocats, ha ubicat a les seus d'aquestes mutualitats un espai on professionals del món del turisme assessoren i ofereixen tota la gamma de productes relacionats amb els viatges **m**

Celebració del VI Congrés Europeu i VII Jornades Científiques de Podologia



Mútua General de Catalunya, autoritzada per assegurar sense limitació de capitals

Mútua General de Catalunya s'ha convertit en la primera mutualitat catalana que obté l'autorització de la Direcció General de Política Financera per ampliar les seves prestacions econòmiques en Vida, Accidents i Malaltia. Per això, la Mútua General de Catalunya ha acreditat davant la Generalitat les corresponents exigències de solvència, havent ampliat el seu fons mutual fins a 4.250.000€ (707.140.500 pessetes), mitjançant l'aprovació de l'assemblea general de socis del dia 28 de juny.

La Mútua General de Catalunya compta amb més de 59.750 mutualistes, recapta un volum anual de quotes que supera els 6.000 milions de pessetes (més de 36 milions d'euros) i té uns fons propis de 1.824 milions de pessetes (10,9 milions d'euros) **m**

Mútua General de Catalunya s'obra a Europa

El 7 de juny, la Mútua General de Catalunya es va in-



corporar com a membre de ple dret a l'Associació Groupe APRI per acord unànime de la seva Assemblea General reunida en sessió extraordinària a París.

El Groupe APRI és una associació d'entitats d'economia social franceses i belgues. Té com a objectius: 1) promoure el model paritari de gestió del segon pilar de la jubilació, 2) la previsió social en general i 3) la creació i gestió de tot un ventall de recursos compartits. El seu funcionament és de tipus federal. Igual que els altres membres, la Mútua General de Catalunya conservarà la seva autonomia i les seves característiques.

Les entitats que formen l'Associació Groupe APRI actuen en tres grans àrees: jubilació, previsió social i estalvi. L'Associació Groupe APRI té 58.500 empreses adherides, protegeix un total de 640.000 persones i recapta anualment un volum de quotes de més de 1.600 milions d'euros (286.217 milions de pessetes).

La decisió de la Mútua General de Catalunya de demanar la seva incorporació al Groupe APRI s'ha fonamentat en una doble volun-

tat: per una banda, la de disposar d'uns socis col·laboradors per tal de reforçar i desenvolupar la seva activitat amb noves cobertures asseguradores i, de l'altra, la d'emprendre conjuntament amb aquests socis projectes d'àmbit europeu.

La col·laboració amb les filials de l'Associació Groupe APRI, Groupe APRI, APRI-Insurance i Intégrale Luxembourg, permetrà a la Mútua General de Catalunya oferir noves cobertures asseguradores, com són les assegurances per a expatriats o per a desplaçats temporalment a l'estranger, a més de productes d'estalvi i capitalització.

Amb la incorporació de la Mútua General de Catalunya, l'Associació Groupe APRI incrementarà, per una banda, la seva dimensió europea, ja que estarà formada per entitats de tres països, i d'altra banda, gaudirà de la col·laboració de la Mútua General de Catalunya en l'àmbit de la cobertura d'assistència sanitària dels francesos residents a prop de la frontera francocatalana o que estiguin de viatge al nostre país. A més a més, podrà oferir a les seves empreses adherides, amb implantació a Espanya, assegurar els seus empleats a través de la Mútua General de Catalunya **m**

Ofidés, l'oficina virtual de les assegurances

Previsora General va presentar el mes de març de 2001 l'oficina virtual d'assegurances del delegat, Ofidés. Aquest nou servei va

dirigit als assessors d'empreses, corredories d'assegurances i particulars per facilitar-los, via Internet, les gestions de comercialització i seguiment dels productes.

El col·laborador de Previsora General podrà accedir a Ofidés connectant-se a la pàgina web www.previsora-general.com, on disposa de noves eines de gestió *on-line* –generació d'ofertes i consulta i impressió de pòlisses– i tindrà accés durant les 24 hores del dia a tota la informació relacionada amb les pòlisses dels seus clients.



Ofidés és una plataforma virtual que ofereix els serveis que el col·laborador de la Mútua necessita. Pròximament, s'aniran incorporant noves eines, com ara les gestions de sinistres i comissions i les modificacions de cobertures.

Amb el propòsit d'ajudar al màxim el col·laborador en l'argumentació dels productes, Ofidés posa a la seva disposició tant la fitxa tècnica com els condicionants i els mateixos argumentaris de venda.

Previsora General ofereix la contractació *on-line* des de 1999, la qual li ha permès apropar els seus serveis a una àmplia xarxa de col·laboradors i, com a resultat, augmentar un 25% la seva producció total. Actualment, compta amb més de 240.000 assegurats **m**

luristravel



75è aniversari de la Mútua Sant Julià de Vallfogona

La Mútua Sant Julià de Vallfogona del Ripollès va celebrar el 26 d'agost el seu 75è aniversari.

Per tal d'homenatjar una entitat que s'ha convertit en una dinamitzadora cultural del poble, van assistir-hi representants d'altres mutualitats de la comarca, algunes ja desaparegudes, així com el director general de Política Financera, Josep Badia. La Federació va contribuir econòmicament a l'organització d'aquest acte commemoratiu.

La Mútua va ser fundada per divuit socis el 14 de març de 1926 amb el nom de Sociedad de Socorros Mútuos bajo la Invocación de San Julián. En aquell moment va néixer amb la finalitat que els pagesos, en cas de malaltia o accident, poguessin re-



Josep Badia, director general de Política Financera; Pere Mallarac president de la Mútua Sant Julià de Vallfogona i Jaume Vilarrasa, president del Consell Comarcal del Ripollès

bre un subsidi i s'ajudessin mútuament en les feines del camp i, especialment, vetllessin els malalts **m**

Jornades Internacionals sobre Bancs Cooperatius i Mutualistes

El 3, 4 i 5 d'octubre es van celebrar a Barcelona, Cornellà, Berga i Igualada les Jornades Internacionals sobre els Bancs Cooperatius i

Mutualistes, organitzades per la Caixa Comarcal Llobregat-Anoia. Hi van intervenir destacades personalitats del món polític, financer i cooperatiu. El sector del mutualisme hi va participar representat per Joan Antoni Guinot, director de Desenvolupament de la Mútua General de Catalunya i membre del consell de redacció de **mutual**, que va intervenir en la taula rodona "Per una entitat de crèdit cooperatiu de serveis socials i no bancaris per als Socis", que va ésser presidida per l'exconse-

ller i diputat Antoni Comas, i que va tenir lloc a la Borsa de Barcelona **m**

Mutual d'Inversions

L'Agrupació Mútua del Comerç i de la Indústria i Mutuam han creat Mutual d'Inversions, SL per tal de promoure i gestionar projectes adreçats específicament a la gent gran.

El consell d'administració està presidit per Agustí Montal, director general de Mutuam i membre de la Junta Rectora de la Federació de Mutualitats de Catalunya. També hi formen part la senyora Isabel Cabanyes, com a secretària, i els senyors Jordi Bertran, Xavier Esteva, Francesc Martínez i Josep Trelis com a consellers, tots ells directius de Mutuam i Agrupació Mútua **m**

Mutual Mèdica: Simposi europeu sobre la dependència

El 5 d'octubre es va celebrar a la seu del Parlament Europeu d'Estrasburg el simposi sobre "La dependència de les persones grans", organitzat per Europa Mèdica AEIE.

L'organització va estar motivada per la preocupació que hi ha en tots els països europeus davant l'allargament de l'esperança de vida de les persones, que, tot i ser una bona notícia per a tothom, comporta nous problemes, com és el fet de tractar l'envelliment de les persones i les situacions de dependència que es produeixin.

Celebració del 75è aniversari de la Mútua de Sant Julià de Vallfogona del Ripollès





Seu del Parlament Europeu a Luxemburg

El simposi es va plantejar com un debat multidisciplinari sobre els aspectes mèdics, econòmics, ètics i socials que envolten la situació de la dependència de les persones grans, així com les formes de previsió i ajut per pal·liar aquesta problemàtica.

Es van fer quatre taules rodones. La primera va tractar sobre “Dependència i socioeconomia” i hi van participar Christel Colin, cap del Departament de Política de la Vellesa, Incapacitat i Dependència (DRESS), del Ministeri de Treball i Solidaritat; Marie-Eve Joel, professora de la Universitat Paris Dauphine, directora de LEGOS; Nicole Kerschen, responsable d’Investigació en el CNRS, antiga assessora del Ministeri Luxemburguès de la Seguretat Social, i José Eugenio Azpiroz, president de la Comissió Nacional d’Estudis del Partit Popular de Treball i Afers Socials. La segona taula va tractar sobre “Dependència i Medicina” i hi van intervenir el professor Francis

Kuntzmann, del Servei de Medicina Interna de l’Hospital Universitari de la Roberstau, d’Estrasburg. En la tercera taula, “Estudi d’un cas pràctic i solucions en cadascun dels diferents països europeus”, hi van participar el professor J. P. Baeyens, de la Societat Belga de Gerontologia i Oostende; el professor José Manuel Ribera-Casado, president de la Societat Espanyola de Geriatria i Gerontologia; el professor Peter Millard, professor de Geriatria de St. George’s Hospital Medical School (Londres); el doctor Janthony A. Raymakers, del Centre Hospitalari Universitari d’Utrecht, del Departament de Geriatria; el professor Marc Berthel, de l’Hospital de Roberstau d’Estrasburg; el Dr. Paul Drum, del Departament de Neurosiquiatria i Geriatria de l’Hospital d’Offenbourg, i el professor Robert Moulias, del Servei de Gerontologia del centre Hospitalari Charles Foix a Ivry-Sur-Seine. Finalment, la quarta taula va versar sobre dependència, sociologia i ètica, i hi van

formar part la Sra. Gloria Trias, directora de l’Àrea de Projectes Socio-Assistencials de la Fundació de “la Caixa”; el professor Pierre Pfitzenmeyer, del Servei de Medicina Interna Geriàtrica Chru de Dijon, i els senyors Pascal Champvert, Murielle Jamot, Jean-Jacques Amyot i Alain Villez, president de l’Associació de Directors de Residències i Serveis per a Gent Gran; directora d’un centre sanitari i social i adjunta al responsable de vellesa de la Federació Hospitalària de França; director d’Oareil, Associació de Formació, Educació, Prevenció i Investigació en l’àmbit de la gerontologia i conseller tècnic de UNIOSS, i assessor gerontològic i director adjunt a URIOPPS nord-Pas-de Calais, respectivament.

El resultat de la jornada va ser positiu donat l’alt nivell de les intervencions dels ponents i se’n va desprendre que les administracions dels diferents països estan tractant de buscar solucions davant un fet que està creixent

de manera accelerada, que suposa una despesa cada vegada més important i que necessita professionals cada vegada més ben preparats que es dediquin a la gent gran.

Es van intercanviar idees sobre com avaluar la dependència de les persones, com tractar des d’un punt de vista ètic i moral les persones grans i com fer arribar a les generacions joves la necessitat de ser previssors.

Es va posar de manifest que no hi ha unanimitat de criteris en els diferents països sobre com s’han de finançar les situacions de dependència i que, mentre que en alguns el sector públic assumeix gran part de la despesa, en altres es tracta d’involucrar més el sector privat mitjançant assegurances, en les quals els avantatges fiscals per als subscriptors han de jugar un paper important.

Com a resultat final, es pot concloure que estem davant d’una situació la qual tots els països del nostre entorn estan estudiant com solucionar i que les mutualitats de previsió social, per les seves característiques, poder ser eines importants per ajudar a resoldre aquesta problemàtica **m**

Les mutualitats davant l’euro

Les mutualitats de Catalunya, juntament amb la Federació, han realitzat una campanya per informar els associats dels efectes de la introducció de l’euro i les implicacions que aquest fet té en la seva activitat.



II Jornades Mediterrànies de Fisioteràpia

El 26 i 27 d'octubre es va celebrar en el Centre d'Alt Rendiment de Sant Cugat les II Jornades Mediterrànies de Fisioteràpia, organitzades pel Col·legi de Fisioterapeutes de Catalunya i amb la col·laboració del Col·legi de la Comunitat Valenciana i el Col·legi de Múrcia.

La inauguració de l'acte va anar a càrrec de l'Honorable Eduard Rius i Pey, conseller de Sanitat i Seguretat Social de la Generalitat de Catalunya.

Antoni Narbona, degà del Col·legi de Fisioterapeutes, Eduard Rius, conseller de Sanitat i S.S. i Albert Núñez, degà honorífic del Col·legi



La campanya ha tingut per objecte recollir les particularitats de les mutualitats, tant per la seva condició d'entitats asseguradores com per la relació estatutària amb els seus associats, i la manera en què aquestes particularitats es veuen afectades per la nova moneda. Es destaca especialment que la documentació contractual (títols de soci, reglaments, pòlisses mutuels, etc.) continua vigent, sense que el soci hagi de fer cap tràmit ni gestió.

La campanya ha consistit en la difusió de més de 125.000 díptics informatius, en els quals s'ha inclòs un breu missatge sobre què són les mutualitats, alguns aspectes generals i pràctics sobre la conversió de l'euro (dates, monedes, etc.) i els aspectes més rellevants de la incidència de la nova moneda en la relació entre la mutualitat i els seus associats, referits bàsicament als reglaments de prestacions (cobertures assegurades, quotes, etc.) **m**

Al llarg de les jornades es varen plantejar diferents interrogants entorn del present i el futur de la fisioteràpia, posant en comú idees, necessitats i objectius per a la professió. La jornada va comptar amb experts en sanitat, comunicació, màrqueting i economia.

Ferran Guinot, director de Previsió Mutual, va participar a la taula rodona sobre "Aspectes legals de la fisioteràpia", dintre de l'apartat relacionat amb assegurances. El Sr. Guinot va donar una visió general del sistema de previsió social que les mutualitats ofereixen a la societat. També va fer

ressaltar que Previsió Mutual col·labora estretament amb el Col·legi de Fisioterapeutes en nombroses activitats **m**

La Fundació Mútua General de Catalunya patrocina l'exposició "l'ànima de la muntanya", al Palau Robert

Continuant la seva línia divulgativa i de servei a la societat, la Fundació Mútua General de Catalunya, ha decidit patrocinar l'exposició "l'ànima de la muntanya" que es podrà visitar al Palau Robert (Passeig de Gràcia, 107) des del 3 de desembre de 2001, fins el 30 de juny de 2002.

Des dels seus inicis, el principal propòsit de la Fundació, promoguda per la Mútua General de Catalunya el 1996, ha estat el foment de la salut, entesa com l'estat de complet benestar físic, mental i social, i no solament com l'absència d'afecions o malalties. Per això patrocina activitats d'interès general com l'exposició abans esmentada, "L'ànima de la muntanya": perquè aprendre a gaudir dels espais naturals és una de les millors maneres de dur una vida saludable i fomentar la salut.

L'exposició, organitzada pel Palau Robert, està centrada en la muntanya. El seu objectiu general consisteix a proposar una aproximació bàsica a la idea de muntanya, fent especial èmfasi en el misteri que l'envolta **m**



Carme Cañadell, directora del Palau Robert; Bartomeu Vicens patró delegat de la Fundació Mútua General de Catalunya i Joan Tort, comissari de l'exposició



Mercè Serrano, Montserrat Tortras, presidenta d'UNAE i William Lay

Preventia 2001

En el marc del Saló Preventia, celebrat del 8 a l'11 d'octubre al Palau de Congressos de Barcelona, va tenir lloc la conferència "El Graduat Social al Servei de l'Empresa i de la Prevenció", organitzada per l'Il·lustre Col·legi de Graduats Socials de Barcelona. Com a ponents hi van participar el director general de Relacions Laborals del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya, Jaume Abad, i Joan Antoni Guinot, director de Desen-

volupament de la Mútua General de Catalunya, que va presentar el programa de promoció de la prevenció de riscos laborals de la Mútua **m**

UNAE organitza una jornada sobre l'euro

El 21 de novembre de 2001 la Mutualitat UNAE va organitzar una jornada sobre l'euro amb el suport de la Generalitat de Catalunya i



la col·laboració de COFACE (Confederació d'Organismes Familiars de la Comunitat Europea) i CIAC (Centre d'Informació i Assistència al Consumidor).

L'acte va estar inaugurat per Pere Sureda, subdirector general de Consum i Seguretat Industrial. Hi van participar com a ponents Joaquim Castañer, professor de la Universitat Pompeu Fabra; Javier Triviño, advocat, i William Lay, director de COFACE, que varen exposar des de diferents punts de vista la manera en què la introducció de l'euro pot afectar el consumidor.

La Jornada va complir el seu objectiu aclarint dubtes i informant els assistents de l'entrada en vigor de la nova moneda.

L'acte de cloenda va anar a càrrec de la presidenta d'UNAE, Montserrat Tortras **m**

Stand de la Mútua General de Catalunya al Saló Preventia



Jornada sobre el Cierre de Cuentas, Garantías Financieras y Tablas de Mortalidad

El 15 de marzo de 2001 se celebró en Madrid en la sede del Consejo Económico y Social la ya tradicional Jornada sobre Cierre de Cuentas, Garantías Financieras y Tablas de Mortalidad de las Mutualidades de Previsión Social.

La Jornada tuvo como ponentes a doña Flavia Rodríguez-Ponga, subdirectora

general de la Subdirección General de Inspección de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones; don Ricardo Lozano Aragües, inspector jefe del Servicio de Análisis y Balances y Estadísticas de la citada Dirección General; y don Luis Bilbatúa Fernández, jefe del Área de Inspección de la Subdirección de Inspección.

La clausura del acto fue realizada por la ilustrísima señora doña Pilar González de Frutos, directora general de Seguros y Fondos de Pensiones.

Por parte de la Confederación Española de Mutuali-

dades, abrió la Jornada don Alberto Romero Gago, director de la Confederación, dando la bienvenida a los numerosos asistentes y presentando al moderador de los debates, don Francisco Javier Sanz Fernández, director de la Mutualidad de Péritos e Ingenieros Técnicos Industriales.

El secretario de la Confederación, don Pedro Muñoz Pérez, realizó una exposición del estado de la previsión social en España y de los datos consolidados de las mutualidades a 31.12.2000.

Finalmente, intervinieron en el acto de clausura don Pedro M^a de la Torre San Cristóbal y doña Montserrat Pinyol i Pina, presidente y vicepresidenta primera de la Confederación respectivamente.

El acto contó con la presencia de numerosos medios de comunicación, que contribuyeron a dar publicidad a la misma y a otorgar relevancia a nuestro sector. En el transcurso de la Jornada se resaltó el trabajo realizado por las mutualidades durante los últimos años, encaminado al fortalecimiento de la solvencia de las mismas y a la aplicación del máximo rigor en los criterios que en materia contable y de garantías financieras dispone el ordenamiento vigente en lo que a previsión social se refiere.

Esta labor constante ha dado sus frutos, y una muestra de ello es el hecho de que en los últimos doce años se ha pasado de un volumen de 74 mil millones de pesetas en provisiones matemáticas a más de 2 billones de pesetas a día de hoy. Esta realidad, unida a la constatación de ser un sector económico con más de 2 millones de mutualistas y con un activo cercano a los 3 billones de pesetas, nos hace ser conscientes de nuestra importancia y de la necesidad de continuar en este proceso de afianzamiento del mutualismo **m**

Nueva sede de la Confederación Española de Mutualidades

La Confederación Española de Mutualidades ha establecido su sede social en Madrid, en la calle Santa Engracia, número 6.

La Confederación deja así su anterior emplazamiento en la calle General Castaños, número 3, después de más de doce años. El local adquirido para la nueva sede se ubica en un edificio más moderno y funcional, lo que optimiza su utilización.

Los trabajos de reforma de la nueva sede social fueron dirigidos por el vicepresidente segundo de la Confe-

Montserrat Pinyol, Pilar González de Frutos y Pedro M^a de la Torre





deración, don Vicente Sánchez de León Pacheco, secretario de la Hermandad Nacional de Arquitectos.

La dirección postal y telefónica de la Confederación es la siguiente:

Confederación Española de Mutualidades
 Santa Engracia, 6, 2º izquierda - 28010 Madrid
 Tel. 91 319 56 90
 Fax. 91 319 61 28 delegación
 E-mail: cneps@cneps.es
 Web: www.cneps.es **m**

Medalla al mérito en el seguro a Román Balanzategui

El 16 de julio de 2001 se celebró en el salón de actos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones la entrega de medallas al mérito en el seguro, en la que se procedió a la imposición de la medalla de plata a don Román Balanzategui Mendicute, que fue propuesto para la misma por la Confederación Española de Mutualidades.

El acto fue presidido por el excelentísimo señor don José Folgado Blanco, secretario de Estado de Economía, de la Energía y de la Pequeña y Mediana Empresa, y contó con la presencia en la mesa presidencial de la ilustrísima señora doña Pilar González de Frutos, directora general de Seguros y Fondos de Pensiones; don Pedro M^a de la Torre San Cristóbal, presidente de la Confederación Española de Mutualidades; don Mariano Rabadán, presidente de INVERCO, y don Álvaro Muñoz, presidente de UNESPA.

Imposición de la medalla a Román Balanzategui

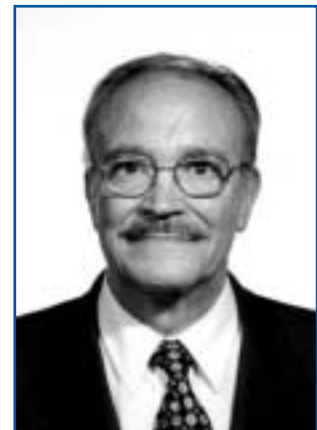


Román Balanzategui, médico de profesión, ha ocupado la presidencia de LAGUNARO durante once años y ha sido miembro de la Junta Directiva de la Confederación Española durante dos años **m**

Necrológica

El 28 de agosto de 2001 falleció en Madrid don Ulpiano Rodríguez del Valle.

Ulpiano Rodríguez del Valle era vocal de la Junta Directiva de la Confederación Española de Mutualidades,



Ulpiano Rodríguez del Valle

en su condición de presidente de la Mutualidad de Peritos e Ingenieros Técnicos Industriales (MUPITI), además de desempeñar la presidencia de la Federación Madrileña de Mutualidades.

Descanse en paz nuestro amigo Ulpiano **m**

Homenaje a Jerónimo Sanz Valdés

El 26 de septiembre, coincidiendo con la Junta Directiva de la Confederación, se celebró un almuerzo-homenaje en honor de don Jerónimo Sanz Valdés con moti-



Jerónimo Sanz Valdés

vo de su despedida como miembro de la Confederación Española de Mutualidades.

Jerónimo Sanz Valdés ha desarrollado su labor como miembro de la Junta Directiva de la Confederación desde el año 1987 hasta principios del año 2001 y ha sido el secretario de la organización hasta marzo de 2000.

En relación con su responsabilidad como secretario de la Mutualidad de Trabajadores de Endesa, ha tenido siempre una actitud muy activa en pro del mutualismo, y su labor ha sido reco-

nocida públicamente por distintos estamentos.

En el transcurso del almuerzo, don Pedro M^a de la Torre San Cristóbal, presidente de la Confederación, hizo entrega al homenajeado de una placa conmemorativa de sus trece inestimables años de colaboración con el mutualismo **m**

Asamblea General de CEPES

El 27 de noviembre de 2001 se celebró la Asamblea General de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), en la que el señor don Pedro M^a de la Torre, presidente de la Confederación Española de Mutualidades, resultó elegido por unanimidad como vicepresidente tercero de CEPES.

CEPES es una organización profesional, independiente y de ámbito estatal, constituida para la coordinación, representación, gestión, fomento y defensa de las entidades de economía social,

entre las que se encuentran las mutualidades de previsión social.

Está formada por las siguientes organizaciones representativas:

- Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAIE)
- Confederación de Cooperativas de Cataluña (CCC)
- Confederación Española de Mutualidades (CNEPS)
- Confederación Española de Cooperativas de Viviendas (CONCOVI)
- Confederación Empresarial de Sociedades Anónimas Laborales (CONFESAL)
- Fundosa Grupo S.A.
- Grup Cooperatiu d'Assistència Sanitària (SCIAS)
- Grup Empresarial Cooperatiu Valencià (GECV)
- Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios (HISPACOOP).
- Mondragón Corporación Cooperativa (MCC)
- Organización Nacional de Ciegos de España (ONCE)
- Unión de Cooperativas de Transporte (UCOTRANS)
- Unión Española de Cooperativas de Enseñanza (UECOE)

- Unión Nacional de Cooperativas del Mar (UNACOMAR)
- Unión de Detallistas Españoles (UNIDE)
- CEPES -Andalucía
- Comité Español de Representantes de Minusválidos (CERMI)
- Confederación Española de Fundaciones (CEF)
- Confederación de Cooperativas de Euskadi (CCE).

En el año 2001 CEPES se ha consolidado como el interlocutor válido de la economía social en los principales foros económicos, sociales y políticos **m**

Pedro M^a de la Torre



Mutualismo y Pacto de Toledo

A continuación se reproduce el texto de la comparecencia de la Federació de Mutualitats de Catalunya a través de su presidenta, Montserrat Pinyol, ante la Comisión no Permanente para la valoración de los resultados obtenidos por el Pacto de Toledo.

Congreso de los Diputados, 2 de octubre de 2001



Montserrat Pinyol i Pina
presidenta de la Federació de
Mutualitats de Catalunya

Presentación

Señor presidente, señoras y señores miembros de la Comisión, en nombre del mutualismo social catalán y de la Federació de Mutualitats de Catalunya quiero agradecer la invitación de comparecencia ante ustedes para poder exponer a esta Comisión la posición de las mutualidades catalanas en relación con el desa-

rrrollo del Pacto de Toledo de 1995.

La Federación que tengo el honor de presidir integra la totalidad de las mutualidades catalanas, sujetas a la competencia exclusiva de la Generalitat de Catalunya, y cuyo funcionamiento y organización regula la Ley 28/91 de 13 de diciembre del Parlamento catalán, siendo su antecedente la Llei de Mutualitats de Catalunya de 1934. La actual competencia legislativa no alcanza, sin embargo, a los requisitos técnicos y de solvencia exigibles, que son comunes a todas las mutualidades españolas con arreglo a la doctrina del Tribunal Constitucional y a la Ley 30/95 de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.

En la actualidad las mutualidades catalanas prestan cobertura aseguradora de previsión social a cerca de un millón doscientas

mil personas, lo que, deducida nuestra estimación de las situaciones de afiliación múltiple, representa cerca del 17% de la población de Cataluña.

Tradicionalmente el mutualismo catalán se ha desarrollado sobre la cobertura de la asistencia sanitaria, habiéndose dotado para la provisión de tales servicios asistenciales de un notable equipamiento hospitalario. Ha sido la propia evolución de la Seguridad Social lo que ha modificado en mayor medida la configuración y los contenidos originarios del mutualismo catalán, cuyo volumen de actividad se distribuye hoy del siguiente modo: el ámbito de los servicios (asistencia sanitaria, tercera edad, asistencia jurídica y entierro, principalmente) constituye todavía el segmento principal de actividad con el 66%, si bien es cierto que no crece y pierde peso relativo sobre el conjunto de la actividad

Gasto sanitario sobre el PIB 1998

Pais	Total	Pública
Alemania	10,6	7,9
Bélgica	8,8	7,9
Canadá	9,5	6,6
Dinamarca	8,3	6,8
España	7,1	5,4
USA	13,6	6,1
Finlandia	6,9	5,3
Francia	9,6	7,3
Grécia	8,3	4,7
Irlanda	6,4	4,8
Italia	8,4	5,7
Noruega	8,9	7,4
Paises Bajos	8,6	6,0
Polonia	6,4	4,7
Portugal	7,8	5,2
Reino Unido	6,7	5,6
Rep.Checa	7,2	6,6
Suecia	8,4	7,0
Suiza	10,4	7,7
Media OCDE	8,2	6,0
Media UE	8,0	6,1

Fuente: ECO-SALUD OCDE 2000.

mutual. Las prestaciones de carácter indemnizatorio por enfermedad, las distintas incapacidades y accidentes representan el 26%. Y el 8% restante responde al ahorro-previsión, prácticamente inexistente hace tan sólo 10 años y cuyas notables perspectivas de desarrollo, atendido el importante volumen de población mutualizada, dependerán en gran medida de cuál sea el marco general de la previsión social complementaria en España, aunque bien es cierto que la Generalitat de Cataluña dispone ya de cierta capacidad de maniobra para una eventual incentivación fiscal de dicho ahorro mutualista.

La Federación de Mutualidades de Cataluña fue constituida a finales del siglo XIX, en el año 1896. Su historia forma parte, y de un modo significativo, de la historia y evolución de los seguros sociales en Cataluña, y también en el conjunto de España.

Antes de entrar en el fondo de mi exposición, debo manifestar que la Federación compareciente está voluntariamente integrada en la Confederación Española de Mutualidades, organización a la que desde el mismo momento de su creación en el año 1947 ha prestado todo su apoyo y colaboración, y en la que tradicionalmente viene ostentado su vicepresidencia primera. Y este hecho lo pongo aquí de relieve por dos motivos. Primero, por cuanto la Confederación tuvo la oportunidad de exponer ante esta Comisión cuál es la posición del mutualismo español respecto del desarrollo del Pacto de Toledo, en comparencia que tuvo lugar el día 14 de febrero pasado. La posición de nuestra Confederación fue fijada por consenso tras un intenso trabajo realizado por las distintas entidades y federaciones territoriales que integran sus órganos ejecutivos. Ese informe del pasado día 14 de febrero es, por tanto, asumido por la Federación compareciente, haciéndolo suyo en su totalidad. La intervención de hoy, con sus propios y distintos contenidos, pretende en todo caso ser un complemento y refuerzo de aquella primera comparencia de nuestro sector. El segundo motivo por el que me

refiero a ese antecedente no es otro que el de poder dejar constancia de nuestra satisfacción por la nueva ocasión que se ofrece al mutualismo de comparecer ante esta Comisión, con las aportaciones que podemos realizar desde la realidad y específica sensibilidad del mutualismo social catalán. Por tanto, permítanme que les reitere nuestro agradecimiento por la atención que dirigen a las mutualidades de previsión social en este fundamental tema que nos ha convocado.

La perspectiva mutualista

Con el propósito de facilitar una mejor comprensión de cuanto pretendo decir, considero oportuno destacar brevemente algunos de los rasgos significativos de la Federación que represento y, sobre todo, de las mutualidades.

a) En sus 105 años de existencia la Federación ha sido un constante factor de modernización y cohesión del mutualismo catalán. Sin duda, es por su influencia que las mutualidades habían adoptado la técnica actuarial aseguradora privada y los sistemas financieros de capitalización mucho antes de que la Ley de Ordenación del Seguro de 1984 las impusiera con carácter general, y ello sin menoscabo de los postulados y finalidades sociales que las sostienen y justifican. También resulta destacable el nivel de colaboración alcanzado entre las mismas entidades.

b) Un segundo elemento que caracteriza la trayectoria de la Federación catalana de mutualidades es su inequívoca y firme orientación hacia la consecución, en cada caso y momento histórico, de distintas fórmulas de efectiva colaboración con la Seguridad Social y con las distintas administraciones públicas que ejercen funciones en los sensibles campos de la protección y los servicios sociales, habiéndose obtenido resultados ciertamente satisfactorios.

c) Las mutualidades constituyen una genuina manifestación de la capacidad de iniciativa y organización de la sociedad para identificar y atender sus propias necesidades de protección social. En este sentido, las modernas mutualidades son unos instrumentos flexibles, fácilmente adaptables a las características y necesidades de los distintos colectivos sociales y sectores de nuestra economía productiva, asumiendo una discreta pero fundamental labor de apoyo. Las mutualidades resultan también particularmente adaptables a las necesidades de las diversas corporaciones profesionales y en general a cualquier forma de organización cuya protección social sea de especial interés, desde una fábrica hasta una escuela o un pueblo. Quiero destacar en este punto las mutualidades de profesionales colegiados, por su eficaz función complementaria y alternativa al régimen especial de trabajadores autónomos, las cuales en su conjunto gestionan provisiones técnicas de aproximadamente

Participación del presupuesto para la prestación de los servicios sanitarios de provisión pública de la Generalitat de Cataluña en el PIB 1990-2001

	Presupuesto inicial	PIB de Cataluña	%
1990	326.888	9.401.800	3,48
1991	379.946	10.354.200	3,67
1992	437.377	11.149.900	3,92
1993	491.102	11.404.700	4,31
1994	526.676	12.215.700	4,31
1995	552.237	13.955.000	3,96
1996	571.566	14.759.600	3,87
1997	605.807	15.821.400	3,83
1998	640.207	16.916.300	3,78
1999	694.024	18.101.500	3,83
2000	738.314	19.369.600	3,81
2001	789.459	20.853.892	3,79

En millones de pesetas.

Fuentes: PIB 1990-1999. Instituto de Estadística de Cataluña.

PIB 2000-2001 según previsiones de crecimiento para el Estado español.

346 mil millones de pesetas, dando cobertura integral de provisión social a sus más de 275 mil asociados, con un ingreso actual por cuotas superior a 39 mil millones de pesetas.

d) Las mutualidades constituyen, en el ámbito privado, el antecedente más relevante del vigente sistema público de Seguridad Social. Aún hoy la definición de sus coberturas y prestaciones guarda gran similitud con la de las contingencias propias del régimen público. Las mutualidades siempre han sido entidades aseguradoras privadas, si bien es cierto que ese estatus no lo reciben oficialmente hasta la Ley de Ordenación del Seguro Privado 33/1984. La naturaleza privada mutual está configurada, no obstante su carácter asegurador privado, de forma que en absoluto la mutua-

lidad resulta extraña o, por así decirlo, incómoda a la Seguridad Social cuando de colaborar con ella y complementarla se trata. Las mutualidades son sociedades de personas, no de capitales, que no persiguen otro objetivo ni tienen otro interés más allá del ejercicio de la provisión social, y que por consiguiente no están sujetas a movimientos de oportunidad ni a las tentaciones más o menos especulativas propias del funcionamiento de los mercados, lo que sin duda les confiere una estabilidad y una perdurabilidad absolutamente coherente con los objetivos que se persiguen.

e) Las mutualidades son empresas aseguradoras sujetas a rigurosos requisitos y controles de solvencia que, a pesar del absoluto relajamiento y olvido administrativo anterior a 1984 (por lo

que a su estímulo y control se refiere), han sido capaces de superar con éxito las crecientes exigencias que de todo orden les ha impuesto el ordenamiento jurídico, no obstante resulta en ocasiones de difícil encaje en su naturaleza y características técnicas y sociales. Significativamente es de destacar el duro tránsito del sistema financiero de reparto al de capitalización. De gestionar unos recursos de 74.000 millones de pesetas en el año 1984, se ha pasado a los 2,7 billones de pesetas actuales, dato que sin duda proyecta una positiva imagen de la vitalidad y fortalecimiento del sector mutualista.

f) El mutualismo incorpora un valor social que debe entenderse fundamental para el desarrollo y evolución de nuestro Estado de bienestar, que es el de la responsabilidad personal del propio ciudadano en la identificación y asunción de sus necesidades de previsión personal y familiar, con la conciencia de coste que lleva implícita; factores éstos que deberían estimular un sensible crecimiento del nivel de aseguramiento personal mediante productos de previsión social, favoreciéndose de este modo más o menos indirecto la modernización y mayor eficiencia de nuestro sistema público.

g) Finalmente, es importante no dejar de considerar el papel que el mutualismo europeo puede ejercer como factor de equilibrio y de apoyo entre los distintos regímenes estatales de protección social, en la compleja

armonización de las diversas realidades y políticas sociales existentes en el ámbito de la Unión Europea, sin olvidar las continuas transformaciones que experimenta el mercado de trabajo y las perspectivas de ampliación de la Unión a los países del Este, que sin duda complicará aún más el difícil objetivo de la cohesión social europea.

Por todo ello, por todas las características enunciadas –su proximidad y adaptabilidad al medio social, la compatibilidad con los fines de la Seguridad Social, su estabilidad y coherencia organizativa–, no debe sorprender que la normativa reguladora de las mutualidades haya incorporado en la misma definición de estas entidades el concepto de “previsión social”, que identifica inequívocamente cuál es su naturaleza, por encima de cualquier otra consideración. Pero por si todavía se albergara alguna duda acerca de qué se debe hacer con las mutualidades y dónde es mejor ubicarlas en nuestra economía, la ley rubrica su definición estableciendo que las mutualidades de previsión social ejercen una modalidad de aseguramiento de carácter complementario a la Seguridad Social.

Previsión Social y Complementariedad son, pues, los elementos consustanciales a la naturaleza de las mutualidades.

De este modo, tanto por razón de su trayectoria histórica como por su naturaleza social y, sobre todo, por su realidad y determinación, la racionalización y con-

solidación de nuestra Seguridad Social, que el Pacto de Toledo impulsa, en modo alguno es, ni puede ser, una cuestión que resulte ajena al mutualismo. Las mutualidades asumen dicho objetivo público de consolidación de la Seguridad Social mediante el desarrollo de la protección social complementaria, y lo hacen como un compromiso y también como un reto, que hacen propios desde el primer momento, sin ningún otro afán que el de servir al interés general, porque en ningún caso y bajo ningún concepto defender la proyección del mutualismo y las mutualidades supone defender ningún interés privado que pueda entrar en colisión con dichos objetivos o perjudicarlos en modo alguno.

Y esta vocación de servicio al conjunto de la sociedad de las mutualidades, que nuestras instituciones públicas deben canalizar y potenciar, se inscribe naturalmente en el ámbito de la PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA, a tenor de la Recomendación 14 del Pacto de Toledo y, muy particularmente de las directrices establecidas en la Proposición no de Ley aprobada por el Congreso en fecha 9 de febrero de 1998, que reconoce el mutualismo como uno de los tres instrumentos básicos para el desarrollo de la previsión social complementaria, junto con los planes y fondos de pensiones y los contratos de seguros de vida.

A partir de esas consideraciones anteriores, la cuestión que desde

el mutualismo catalán nos formulamos, y a la que intentaremos dar respuesta hoy ante esta Comisión, es de carácter doble. En primer lugar, se trata de considerar la suficiencia del desarrollo habido de la previsión social complementaria hasta la fecha, y, por otro lado, intentaremos dilucidar en qué medida esa particular significación formal de las mutualidades como entidades de previsión social complementaria se corresponde con la realidad de los hechos.

Valoración del desarrollo de la previsión social complementaria

La valoración que desde el mutualismo se hace del cumplimiento del Pacto 14 de Toledo, tanto por lo que se refiere al primer aspecto de fondo enunciado, es decir, a la suficiencia del desarrollo de la previsión social complementaria, como a la situación y expectativas del mutualismo a tenor de la realidad de su situación normativa, en su conjunto no puede ser calificada de positiva, aun reconociendo los avances habidos.

Ni la previsión social complementaria ha crecido cuantitativamente lo que hubiera sido deseable de acuerdo con las expectativas iniciales que se generaron, ni tampoco cualitativamente, lo que es a nuestro entender aún más importante, al no haberse ordenado normativamente el espacio propio de la previsión social complementaria y al haber quedado al margen de

su desarrollo contenidos y aspectos tan significativos como la asistencia sanitaria y las demás contingencias que conforman el dominio de la protección social. Tampoco las mutualidades han alcanzado todavía la plena equiparación fiscal con los planes de pensiones, circunstancia que sin duda influye negativamente en el cumplimiento de los objetivos de interés general que se pretenden.

Para ilustrar lo dicho resulta suficiente considerar la composición del ahorro de previsión en España. De los 8,9 billones de pesetas existentes en el primer trimestre del año en curso, sólo cerca del 32% (2,8 billones de pesetas) corresponde a los planes de pensiones de empleo, instrumento que ha gozado del mejor trato fiscal y ha contado con el decidido apoyo de la Administración pública y los principales sindicatos que participan en su gestión. Hay que considerar, además, que la mayor parte de los planes de empleo proceden del sector financiero, resultado de unas pocas decisiones de muy escasa relevancia en cuanto a su incidencia real de penetración en el conjunto de la sociedad; pero es que además, una parte nada despreciable de ese 32% procede de la transformación de algunas mutualidades de empresa (que estimamos en el 8% del total del ahorro-previsión, lo que aproximadamente son 800 mil millones de pesetas), transformación que evidentemente no incorpora ningún valor añadido a la cuestión ni supone ningún creci-

miento real del ahorro de previsión.

Por su parte, las mutualidades gestionan 2,4 billones del ahorro de previsión, es decir, el 27,3% del total, y ello no obstante su situación de inferioridad desde el punto de vista de su promoción oficial y la discriminación fiscal que han padecido y que en algunos aspectos todavía soportan.

De estos datos, y a la luz de la Proposición no de Ley de Sistemas Complementarios, muy bien puede deducirse que la Ley de Planes y Fondos de Pensiones de 1987 no ha generado el volumen de ahorro-previsión que se preveía en un principio, y ello no obstante, insisto, las exclusivas condiciones fiscales de que han gozado y la decidida apuesta sindical en su favor. Tan sólo el 24,06% del ahorro de previsión corresponde al sistema de empleo, mientras que el 1,45% es del sistema asociado, únicos sistemas que junto con las mutualidades (el 27,3% antes referido) se ajustarían a los postulados de la Proposición no de Ley sobre Previsión Social Complementaria, postulados sobre los que, por otra parte, sería bueno reflexionar y en algunos aspectos proceder a su revisión.

La evolución, procedencia y composición de este ahorro-previsión sin duda constituye un poderoso motivo para la reflexión. Como sin duda también debe ser motivo de reflexión la ausencia de la asistencia sanitaria en el actual debate sobre el

Indicadores del sistema de pensiones

	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Núm. de pensiones (miles) ^(a)	5.326	6.110	6.966	7.110	7.279	7.411	7.509
Núm. de pensionistas (miles) ^(a)	5.025	5.710	6.450	6.523	6.678	6.799	6.889
Núm. de afiliados (miles) ^{(a) (b)}	11.461	13.649	13.610	13.680	14.026	14.566	15.152
Altas iniciales de pensiones (miles)	413	439	482	479	484	456	453
Bajas de pensiones (miles)	301	283	344	335	343	344	358
Pensión media, altas (ptas/mes) ^(a)	35.700	50.000	74.800	77.700	78.800	80.600	82.600
Pensión media, bajas (ptas/mes) ^(a)	25.500	39.300	55.700	58.600	61.100	64.000	66.700
Pensión media total (ptas/mes) ^(a)	27.190	43.200	63.000	66.900	69.500	71.900	74.300
Gasto pensiones contrib. (mm ptas)	2.027	3.695	6.144	6.659	7.083	7.460	7.811
Gasto prestacio. contrib. (mm ptas) ^(c)	2.401	4.244	6.870	7.443	7.787	8.148	8.540
Gastos contributivos (mm ptas) ^(d)	2.500	4.422	7.127	7.722	8.077	8.459	8.859
Ingresos por cotizaciones (mm ptas) ^(b)	2.683	4.861	6.980	7.513	7.993	8.540	8.897
Pensión media anual (miles ptas/año)	381	605	882	937	973	1.007	1.040
Cotiz. media anual (miles ptas/año)	234	356	513	549	570	586	587
Gastos contributivos en % del PIB	8,87	8,45	9,78	10,01	9,89	9,74	9,60
Ingresos por cotizaciones en % del PIB	9,51	9,29	9,58	9,74	9,79	9,83	9,64
Superávit (+) o déficit (-) en % del PIB	0,65	0,84	-0,20	-0,27	-0,10	0,09	0,04

^(a) Media anual.

^(b) Incluidos parados y situaciones similares.

^(c) Gasto en pensiones, incapacidad transitoria, maternidad y otras prestaciones contributivas.

^(d) Pensiones, otras prestaciones contributivas y gastos de gestión imputados.

Fuente: "La reforma de les pensions davant de la revisió del Pacte de Toledo" - J.A. Herce i J. Alonso - La Caixa 2000

desarrollo de la previsión complementaria y de las demás coberturas propias de la previsión social, como pueden ser todas las relativas a las distintas situaciones de incapacidad no invalidantes y a la cobertura de la dependencia.

El futuro desarrollo de la atención de las necesidades de cobertura y atención que plantea el envejecimiento sin duda marcará decisivamente el futuro de la previsión social complementaria en España. Y ello es así porque en este gran reto social, relacionado principalmente con la atención y los cuidados de larga

duración, se combinan la previsión aseguradora individual y colectiva con los modos formales e informales de prestación de los servicios, institucionalizados o no, que en conjunto constituyen el núcleo fundamental del debate respecto de cuáles deben ser los niveles de colaboración entre el sector público y el privado, debate que sin duda debería situarse en el marco de la previsión social complementaria, sobre todo si se considera que los expertos apuntan claramente hacia un esquema de aseguramiento obligatorio dentro del sistema mixto público-privado.

La Recomendación 14 del Pacto de Toledo establece dos objetivos básicos:

- 1) ordenar la previsión social complementaria, y
- 2) actualizar y mejorar los incentivos fiscales para promover dicho sistema complementario.

Como antecedente del segundo de esos objetivos, podemos citar la Proposición no de Ley aprobada por el Congreso en fecha 4 de abril de 1989, por la que se instaba al Gobierno a estudiar y en su caso solucionar la posible discriminación fiscal de la que,

de hecho, eran objeto las mutualidades respecto de los planes de pensiones, discriminación que sin duda con el tiempo ha sido corregida en gran medida, pero que en algunos aspectos sustanciales todavía persiste en la actualidad, aspectos éstos que señalaré en las conclusiones. La falta de neutralidad fiscal entre los instrumentos de previsión social complementaria ha sido reiteradamente advertida por el Consejo Económico y Social, y esa falta de neutralidad lógicamente ha producido unas determinadas consecuencias que no han hecho sino dificultar el adecuado desarrollo de la previsión social complementaria.

Como referente próximo más importante de la Recomendación 14 del Pacto de Toledo está, sin duda, la Proposición no de Ley de 9 de febrero de 1998 sobre Sistemas Complementarios de Previsión Social, que constituye un paso cualitativo fundamental en la identificación de la necesidad de articular normativamente ese ámbito de la protección social, en el que el mutualismo ha sido explícitamente reconocido como uno de los instrumentos que deben intervenir en su configuración y desarrollo. Esa Proposición no de Ley se ha proyectado positivamente, no sin grandes dificultades y resistencias, en la trascendente regulación de la exteriorización de los compromisos por pensiones de las empresas hacia sus trabajadores por servicios prestados. Sin embargo, la falta de desarrollo de muchos de sus postulados –incluida la falta de promulga-

ción de una ley específica–, además de la dificultad de plasmación de otros, junto con la ausencia de toda referencia a los demás ámbitos y contenidos que deberían conformar la previsión social complementaria, seguramente hagan aconsejable volver sobre el texto de la Proposición no de Ley con una lectura crítica, profunda, para acometer con las mejores posibilidades de éxito la ordenación de la previsión social complementaria que acertadamente recomienda el Pacto de Toledo, relectura a la que modestamente pretendemos contribuir con esta intervención.

La previsión social complementaria y la proposición no de ley de 9 de febrero de 1998

Entendemos por previsión social complementaria aquel modelo plural de protección social, de gestión privada y titularidad principalmente no pública que consiste en la asunción de la cobertura de ciertas necesidades individuales y colectivas de naturaleza análoga a las de las contingencias de los regímenes públicos, mediante unos sistemas de financiación en base a un reparto de cargas básicamente proporcional al riesgo, pensión o servicio garantizado, que son asumidas por el ciudadano, directamente o a través de mecanismos de imputación fiscal en los supuestos de terceros pagadores.

Esta idea básica, que puede ser útil para identificar los nuevos

espacios sociales que se pretenden, debe completarse, a nuestro entender, con las siguientes consideraciones:

1. La previsión social complementaria debe articularse principalmente con relación al vigente sistema público de Seguridad Social, atendiendo a sus finalidades y no a la organización y técnicas de aseguramiento empleadas. La Seguridad Social es el primer y principal referente de la previsión social complementaria.

Con ello quiere decirse que al carácter eminentemente privado de la previsión social complementaria no puede sustraerse una cierta lógica pública, de marcado carácter social, que naturalmente conllevará sus propias exigencias y servidumbres, y que se inserta naturalmente en el marco de lo que entendemos por el desarrollo plural del Estado social de bienestar.

2. Lo dicho anteriormente no supone necesariamente que cualquier iniciativa que se impulse en el ámbito de la previsión social complementaria requiera una actuación previa sobre el sistema de Seguridad Social, aunque por estrictas razones de eficiencia, sí resultaría cuando menos aconsejable la previa definición de las bases sobre las que coordinar las políticas que se impulsen en el sector privado con las reformas que indispensablemente deban acometerse en el ámbito público.

3. La previsión social complementaria no debería desarrollar

se a caballo de políticas fiscales coyunturales o de medio plazo. La tributación, pese a su incuestionable importancia, no debería ejercer un papel sustantivo en el desarrollo de la previsión social complementaria. Lo deseable en todo caso es una política fiscal coherente con los fines sociales que se persiguen, que debe ser neutral en el tratamiento de los distintos instrumentos, agentes y productos homologados para actuar en el espacio de la previsión social complementaria, de manera que siempre quede preservada la libertad de elección del ciudadano en el marco del modelo plural de bienestar social.

4. Los agentes económicos e instrumentos que actúen en la previsión social complementaria no deberían tener objetos societarios heterogéneos o demasiado amplios, de manera que su función en la previsión social complementaria sea lo más exclusiva y especializada posible, sin que pueda quedar subordinada a intereses incompatibles o simplemente extraños a la previsión social. El hecho de que los centros de decisión de esos agentes pudieran estar alejados –física y culturalmente– de nuestro entorno podría suponer en ese sentido un riesgo añadido de inestabilidad al sistema. Tampoco bajo el enunciado “previsión social complementaria” debería poder refugiarse cualquier tipo de oferta aseguradora o financiera con apariencia de producto social.

5. Como se ha apuntado antes, el adecuado desarrollo de la pre-

visión social complementaria debería tener en cuenta las reformas que se proyecten introducir en la Seguridad Social, a fin de colaborar con mayor eficacia en la consolidación y sostenibilidad del sistema, como puedan ser:

5.1. Medidas de orden organizativo, que persigan la desburocratización del sistema. En este aspecto, sería interesante explorar la técnica de la colaboración gestora prevista en la Ley, con las modificaciones y adaptaciones que se consideren oportunas, que daría entrada a la colaboración privada, entendida no meramente como delegada o auxiliar de la Seguridad Social, sino como un sistema de excepción en la gestión que comporta un desplazamiento a privados de funciones y potestades públicas, conservándose la naturaleza pública de las prestaciones.

5.2. Medidas reductoras de prestaciones, entendiendo como tales no las que generen descobertura, sino las que tiendan a reducir su crecimiento cuantitativo, debiendo adoptarse como contrapartida necesaria la mejora y consolidación del nivel no contributivo, que tiene que erigirse en el principal y más efectivo mecanismo redistributivo para corregir las situaciones de pobreza y exclusión, garantizando una base de supervivencia digna a todos los ciudadanos. La universalización de la cobertura sanitaria y su reciente adscripción al nivel no contributivo supone un paso fundamental en esta dirección.

5.3. Medidas de reforma del régimen financiero y de mejora en la asignación del gasto (revisión de los regímenes de compatibilidades entre prestaciones, mejora de la situación de la viudedad femenina no cotizante, corrección de ciertos privilegios en el cálculo de determinadas pensiones, etc.).

5.4. Finalmente, la previsión social complementaria debe ser capaz de desarrollarse con flexibilidad en un entorno muy exigente y cambiante, extremadamente sensible a las fuerzas y prejuicios que rodean el funcionamiento del mercado. Así, habrá que considerar necesariamente la paulatina desvinculación del ámbito protector, tanto público como privado, de ciertas categorías propias del mundo del trabajo. Existe la tendencia evidente de desvincular la configuración de ciertas coberturas públicas de su tradicional y exclusivo referente laboral, circunstancia que ciertamente puede generar interesantes espacios de conexión con el aseguramiento privado. Como ejemplo de ello podemos señalar las mutaciones –de procedencia principalmente jurisdiccional– que experimentan las contingencias de enfermedad profesional y accidentes de trabajo. Por otro lado, como contrapartida negativa a esos nuevos espacios de contacto con el seguro público, el aseguramiento privado de previsión social deberá estar atento a los movimientos centrípetos, fuertemente absorbentes, del aparato del Estado tendentes a incorporar en su nómina cualquier perspectiva de actividad u

organización que le pueda generar unos ingresos adicionales. La previsión social complementaria deberá naturalmente estar atenta también a la fuerza del mercado, que puede transmutar en financieros muchos productos creados para la previsión social, como es hoy el caso de los productos de jubilación y planes de pensiones individuales de aportación definida, por no referirme al seguro de vida que se comercializa fundamentalmente a través de la bancaseguros, con los Unit Linked en cabeza.

Pues bien, como primera conclusión apuntamos que es a la luz de estas premisas y consideraciones como debería definirse y desarrollarse la previsión social complementaria, a partir de una ley marco o de bases que ordene el modelo plural de sociedad de bienestar que pretendemos alcanzar. El siguiente paso debería darse en la dirección de ajustar a ese gran marco jurídico la profusa y dispersa normativa que incide sobre distintos aspectos parciales de la previsión social complementaria, integrándola en un único cuerpo normativo que incorpore el tratamiento fiscal correspondiente.

La Proposición no de Ley de 9 de febrero de 1998, sobre Sistemas Complementarios de Previsión Social, constituye sin duda un referente fundamental para las futuras actuaciones que deban impulsarse en ese ámbito. Sus principales postulados y los objetivos que se definen no han perdido en absoluto ni fuerza ni vigencia.

Sin embargo, es en el propio texto no normativo de 9 de febrero de 1998 donde podemos encontrar alguna de las claves que nos permiten explicar el insuficiente desarrollo de la previsión social complementaria en España.

Sin ánimo de proceder en este momento a un análisis pormenorizado de sus contenidos específicos, sí que me aventuro a señalar que la Proposición no de Ley acaso adolezca de dos defectos que deberían corregirse en el futuro, y que en alguna medida, como decía, han podido influir negativamente en el desarrollo de la previsión social complementaria. Me refiero en primer lugar a su excesivo mimetismo y dependencia respecto de la configuración de los planes y fondos de pensiones, ya que asume prácticamente la totalidad de los principios que los informan y que de alguna manera pretenden ser transferidos al resto de instrumentos y/o productos de la previsión social complementaria, máxime cuando algunos de aquellos principios de la Ley 8/1987 de Fondos de Pensiones están en revisión.

Resulta evidente que se produce cierta confusión cuando en la Proposición no de Ley tratamos de distinguir entre el “producto de previsión social” y el “instrumento” a través del cual se materializa la oferta previsor. No se tiene en la debida consideración el hecho de que no exista homogeneidad entre dichos instrumentos, de manera que es po-

sible que en los desarrollos normativos de la previsión social complementaria, alguno de ellos puedan verse desvirtuados en perjuicio de sus capacidades de actuación. Así, tenemos que el “Seguro de Vida” es un ramo del seguro privado que se instrumenta mediante un contrato de seguro; que los “Fondos de Pensiones” no tienen personalidad jurídica propia y necesitan de la intervención de entidades diversas según los ha configurado la normativa; y que las “Mutualidades de Previsión Social” son unas entidades aseguradoras no lucrativas que de conformidad con la Ley 30/95 ejercen la actividad de previsión social con carácter complementario –y en algunos casos también alternativo– a la Seguridad Social, consistente en la cobertura amplia de contingencias personales, en origen muy próximas a las propias del régimen público, que fundamentalmente comprenden la jubilación, la asistencia sanitaria y sociosanitaria, así como una amplia oferta de coberturas de riesgos personales. La mutualidad debe poder compatibilizar en el futuro una oferta básica de previsión social complementaria con otra de mejora voluntaria de esa complementariedad.

Alcanzado el objetivo de neutralidad fiscal, resulta indiscutible que el formato del instrumento es un elemento que incide en la elección del ciudadano en el momento de depositar su confianza en una alternativa u otra de previsión social complementaria.

Indicadores sociales de España

Gastos corrientes 1990-1997	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Gasto total de protección social								
Miles de millones de pesetas	10.279,1	11.959,2	13.569,4	15.002,5	15.196,4	15.860,3	16.593,0	17.123,5
Porcentaje respecto al PIBpm	20,5	21,8	23,0	24,6	23,4	22,7	22,5	22,0
Pesetas por habitante	264.576	307.278	347.862	383.831	388.164	404.500	422.533	435.455
Tasa de crecimiento anual ¹ (a)	6,38	9,82	7,13	5,28	-3,27	-0,30	1,02	1,20
Gasto en prestaciones de protección social								
Indicadores básicos								
Total prestaciones por habitante	257.849	298.686	338.964	373.624	378.636	391.870	411.998	425.159
De asistencia sanitaria ² por habitante	60.737	70.803	80.900	85.848	87.950	92.503	98.096	101.719
En función vejez por persona de 65 y más	725.024	793.456	869.235	926.552	961.757	1.022.680	1.082.174	1.117.500
En función desempleo por persona en paro ³	765.277	983.349	1.152.178	1.250.932	1.070.923	1.031.695	1.033.402	1.084.804

¹ Calculada sobre los gastos en pesetas constantes.

² Incluye los reembolsos por asistencia sanitaria y el suministro directo de asistencia sanitaria

³ Parados registrados en el INEM

Fuentes: MTAS, Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales.

INE, Contabilidad Nacional de España. Base 1986 (PIBpm)

INE, Datos oficiales de IPC (a)

INE, Área de Análisis y Previsiones Demográficas (población a 1 de julio)

El segundo defecto que advertimos en la Proposición no de Ley, que ya ha sido apuntado, es el hecho de quedar restringida a la jubilación (viudedad, invalidez y muerte), con exclusión de ámbitos tan fundamentales de la previsión social complementaria como son la sanidad, la dependencia y las contingencias relacionadas con las distintas incapacidades temporales.

Las mutualidades de previsión social

No hay duda de que el insuficiente desarrollo de la previsión social complementaria en España también se debe a la falta de solución de las cuestiones que el mutualismo tiene todavía planteadas en este ámbito, con las que no se pretende otra cosa que alcanzar la plena equiparación con los planes y fondos de pensiones para poder desarrollar al máximo su contribución a la proyección de la previsión social complementaria.

Muy difícilmente avanzará la previsión social complementaria si se da un tratamiento discriminatorio entre los distintos instrumentos con los que se cuenta. En cualquier caso, la apuesta pública por un solo instrumento para el desarrollo de la previsión social complementaria es tanto como atacar el modelo plural de bienestar social propio de las sociedades complejas como la nuestra.

Las cuestiones referidas específicamente a la situación de las

mutualidades pendientes de solución fueron debidamente expuestas en la comparecencia de la Confederación Española de Mutualidades las cuales, para concluir mi intervención, paso a resumir.

a) Debe establecerse un régimen de reducción en la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de todas las aportaciones, propias e imputadas, realizadas a mutualidades de previsión social.

b) Se hace asimismo necesario desbloquear la injustificada limitación de las prestaciones de las mutualidades de previsión social, circunstancia que limita poderosamente su extensión al conjunto de los ciudadanos.

c) Sería deseable fijar la neutralidad del tipo de gravamen en el Impuesto sobre Sociedades de todos los instrumentos de previsión social y ordenar la referida dispersión normativa.

d) En interés del desarrollo de las pensiones complementarias, el mutualismo debe recuperar la posibilidad de afiliación a través de los mecanismos de la negociación colectiva, equiparándose así a los planes de pensiones de empleo. Y esta posibilidad de afiliación obligatoria, que no persigue otro fin que la máxima generalización de las pensiones complementarias para corregir las actuales tendencias, puede imponerse sin perjuicio del derecho de los trabajadores individuales a excluirse del sistema de empresa, en tér-

minos sustancialmente idénticos al derecho de exclusión de los colegiados profesionales en las mutualidades como consecuencia de un acuerdo de carácter general de los órganos representativos de sus colegios. Hay que apostar sin reservas por los sistemas colectivos en sus tres versiones: de empresa, sectoriales y asociativos. El mutualismo es especialmente apto para llegar a la pequeña y mediana empresa y a aquellos sectores de la economía que presentan especiales dificultades de penetración de la previsión social complementaria.

e) Finalmente, y con carácter general, volvemos sobre la necesidad de promulgar una ley de bases de la previsión social complementaria, de carácter amplio, que configure un marco sustantivo y fiscal estable que transmita claridad y certidumbre, único camino que conocemos para generar la necesaria confianza en la sociedad para que la previsión social complementaria se desarrolle plenamente, como todos pretendemos.

Les reitero una vez más mi agradecimiento por su invitación al mutualismo catalán a comparecer ante esta Comisión y de esta forma haber podido contribuir modestamente a su trascendental tarea.

Muchas gracias por su atención.

Els orígens de la Federació de Mutualitats de Catalunya

per **Marcel·lí Moreta**

La Federació de Mutualitats de Previsió Social de Catalunya va néixer com a resposta a un acte de Govern erroni. L'any 1886, el ministre d'Hisenda de torn imposà a les mutualitats d'Espanya un tribut que no els corresponia; va confondre les caixes de préstec amb les mutualitats. Aquesta errada ministerial provocà que cinquanta-un delegats mutualistes es reunissin a la plaça barcelonina de la Cucurulla i designessin dos delegats que es traslladaren a Madrid en representació del col·lectiu per negociar una rectificació. La gestió fou positiva. Les mutualitats van quedar excloses de l'esmentada imposició.

El triomf animà els mutualistes, els quals es van convèncer que pels camins de la cooperació era possible fer front a les escomeses adverses. Així va néixer la idea de crear una Federació que aplegués voluntats. Sota la denominació de Unión y Defensa de Montepíos de la Província de Barcelona y sus afueras, es projectà la primera entitat representativa d'una activitat que ja tenia història. La denominació sofrí alteracions, a fi d'anar-la adequant a les exigències de la pròpia evolució. Al cap de pocs anys, el 1908, es va suprimir "y sus afueras". L'any 1918 es convertí en Federación de Sociedades de Socorros Mutuos de la Província de Barcelona i l'any 1927 en Federación de Sociedades de Socorros Mutuos de Cataluña. El 1935, després que el Parlament de Catalunya havia aprovat el 20 de març de 1934 la Llei de Mutualitats de Catalunya, passà a denominar-se Federació de Mutualitats de Catalunya, i així es va

mantenir fins a la fi de la Guerra Civil, el 1939. El canvi de règim polític i la conseqüent abolició de l'Estatut d'Autonomia provocaren un inevitable trasbalsament general i totes les institucions catalanes sofriren un gir important. La Federació no podia pas ser una excepció: a partir del juliol de 1939 s'hagué d'adaptar a la nova normativa que exigiren els vencedors de la guerra i es transformà en Institución Sindical de Mutualidades.

Els qui esdevingueren nous rectors de l'entitat, afortunadament vells mutualistes, intentaren recuperar gradualment els antics atributs. Aconseguien influir molt positivament en la redacció del que fou la Llei de Mutualitats del 1941 i, d'acord amb aquesta i el Reglament decretat el 1943, pogueren substituir el nom d'Institución Sindical pel més genuí Federació de Mutualidades de la Província de Barcelona, i un any més tard es va donar un pas més i es denominà Federació de Mutualidades de Cataluña, nom al qual s'afegí l'any 1964 "y Baleares", amb el propòsit de mancomunat les activitats mutualistes catalanes i les de les Illes.

Els nous federatius, amb bon tacte i sense fer massa soroll, van procurar d'anar recuperant la força institucional que havia significat la Llei catalana del 1934.

El mutualisme de previsió social és un fenomen singular en l'activitat economicosocial. És una realitat econòmica, però el seu punt de mira posa un èmfasi especial en el vessant social, d'aquesta ma-

nera s'explica el miracle que la seva presència s'hagi mantingut i hagi superat el pas del temps. Trobem antecedents en el segle XII, i en el transcurs de vuit segles el procés economicosocial ha estat espectacular. Des de la confraria i els gremis fins al modern capitalisme s'han hagut de lliurar batalles difícils. Encara, darrerament n'hem hagut de lliurar de molt compromeses, i n'hem pogut sortir, sempre, no pas malmesos, sinó més aviat reforçats.

La Federació de Mutualitats de Catalunya, representació màxima del mutualisme de previsió social a Catalunya, ha sabut respondre a les exigències dels temps diversos que s'anaven succeint. Del 1896 al 2001 el país ha sofert transformacions profundes i fins ha passat per maltempsades que podien ser cruels per al desenvolupament i per a la pròpia vida del mutualisme; però, no obstant això, s'han pogut superar totes les contrarietats. S'han produït perills d'amenaça que podien conduir-lo a la possible defallença, però mai no ha mancat el bon ànim i, al cap i a la fi, s'han trobat vies de solució als problemes que s'han plantejat.

El segle XIX Catalunya s'havia significat com a pionera de la industrialització a Espanya. Junt a l'evolució econòmica que assenyalava nous horitzons, hi havia greus preocupacions socials que s'havien d'abordar. Era inimaginable una expansió econòmica sense tenir en compte la cara social que aquesta mateixa expansió comportava. La Fe-

deració, esdevinguda responsable del mutualisme a tots els efectes, tenia molt clara la seva missió, en la mesura que, en el recorregut d'una centúria, de prop o de lluny, no hi ha hagut cap esdeveniment relacionat amb el mutualisme en què no hagi estat present.

El primer llibre d'actes comprèn des del començament fins a l'any 1907. La primera acta és del dia 15 d'abril de 1896. L'acta de fundació és de l'11 de març i diu que l'objecte de la reunió és la constitució definitiva de la societat Unión y Defensa de los Montepíos i la distribució dels càrrecs de la Junta Directiva. Hi és nomenat president el senyor Francesc Sánchez. Aquesta primera reunió se celebrà al domicili del president, al carrer de la Cucurulla, núm. 5, 3r pis.

Les primeres activitats que s'hi enregistren són el projecte de reglament propi, evidentment; la incorporació de mútues –germandats, com se'n deien aleshores–; visites oficials a diputats senadors, primordialment relacionades amb la Llei del timbre, que era una exacció que afectava molt directament el mutualisme, i també el contacte amb les institucions econòmiques més rellevants, com ara el Foment del Treball Nacional.

Les reunions de la Junta Rectora, de ben segur per manca de local adequat, se celebraven fora del domicili social i durant alguns anys tingueren lloc en la plaça del Pi, núm. 1.

Federació de Mutualitats de Catalunya, Bruc, 72, any 1957



Les paradoxes de l'economia catalana

Un resum de l'economia catalana



Francesc Cabana, economista

L'economia catalana, si es presentés en xifres, es podria resumir així:

- un 6% del territori de l'Estat.
- prop d'un 16% de la seva població,
- un 20% del seu producte interior brut,
- entre un 25 i un 28% de les seves exportacions.

Aquests percentatges ens donen algunes indicacions del que representa dintre de l'Estat espanyol, o d'Espanya, si es prefereix.

Catalunya representa un territori petit dintre del conjunt de l'Es-

tat. Un territori que es caracteritza per una llarga frontera pirinenca amb França, una llarga façana marítima amb les Illes Balears al davant i una tercera frontera amb el que havien estat territoris de la Corona d'Aragó: Aragó i el País Valencià. Aquest territori és molt trencat i poc favorable per a l'agricultura intensiva. L'aigua és escassa i està distribuïda molt irregularment, de manera que tenim una Catalunya seca i una Catalunya relativament humida. Els únics recursos miners són les potasses del Bages. En resum, es pot ben dir que els recursos naturals són mínims, només superats en pobresa per les Illes Balears i el País Valencià, que no tenen ni potassa.

La densitat de la població catalana és molt superior a l'espanyola. Aquesta població també està distribuïda molt irregularment. Prop de les seves dues tercers parts estan concentrades en un radi de cinquanta quilòmetres al voltant de Barcelona. Però, tot i això, les comarques no barcelonines mantenen

la seva personalitat i característiques econòmiques i socials pròpies. Aquesta densitat major de població és conseqüència directa de la immigració, especialment de la procedent d'altres zones de l'Estat durant alguns períodes del segle xx, que arribaren a representar prop del 50% de la població catalana.

Si el 16% de la població catalana aconseguís el 20% de la producció espanyola, això significa una major productivitat de les seves activitats. L'economia catalana té dos pals de paller: la indústria i el turisme. Catalunya va fer la revolució industrial a les primeries del segle XIX, cas únic en el sud d'Europa, i ha mantingut aquesta tradició. Concentrada durant molts anys en el sector tèxtil, la indústria és ara força diversificada. El turisme de masses, iniciat en la segona part del segle xx, ha convertit Catalunya en un dels principals receptors de turistes dintre d'Europa. Si suméssim al turisme que rep Catalunya el corresponent al País Valencià i al de les Illes, podríem dir que

els Països Catalans són la primera potència turística del món. És un turisme excessivament estacional, que tot just fa pocs anys que ha començat a diversificar-se una mica, al marge del turisme absolutament majoritari encara de sol i platges.

La importància de les exportacions catalanes en relació amb el conjunt de l'Estat demostra que la indústria catalana és competitiva. El resultat d'aquest esforç econòmic és que la renda per habitant dels catalans està un 20% aproximadament per sobre de la del conjunt de l'Estat i que és similar a la de la mitjana de la Unió Europea. Sortosament, aquell 20% tendeix a la baixa, gràcies al millor nivell de vida espanyol.

Les paradoxes

En el seu conjunt, l'economia catalana presenta tres grans i curioses paradoxes:

1. Predomini de les caixes d'estalvi sobre els bancs.
2. No hi ha grans empreses industrials catalanes.
3. Les grans empreses catalanes no són industrials i no tenen caràcter mercantil.

Predomini de les caixes d'estalvi sobre els bancs

Les grans entitats financeres són els bancs i les caixes d'estalvi. A tot arreu on hi ha caixes d'es-

talvi, aquestes es veuen totalment superades en volum i en importància pels bancs. L'única excepció és Catalunya, on les caixes tenen més pes econòmic que els bancs. L'excepció es confirma en relació amb el conjunt de l'Estat, tot i que hi hagi grans caixes no catalanes. En l'actualitat, Catalunya compta amb deu caixes, dues de les quals són la primera i la tercera d'Espanya pel volum dels seus recursos. A totes les altres comunitats autònomes hi ha un procés de fusió de les caixes existents, que no es dona per ara a Catalunya, on es manté un model que no té res a veure amb el de les altres comunitats.

L'anàlisi històrica de l'evolució dels bancs i caixes catalans ens indica dos fets:

1. Les caixes d'estalvi creixen a mesura que disminueixen la importància i el paper dels bancs catalans.
2. En la desaparició dels bancs catalans, durant el segle xx, hi acostuma a haver-hi un factor polític, que es pot valorar més o menys, però evident.

Com que no hi ha bancs catalans, o perquè els que hi ha tenen poca importància, la població catalana s'ha abocat a les caixes d'estalvi amb més força que en altres comunitats de l'Estat. La seva oferta és més valo-

rada que la dels bancs forasters, sigui perquè donen un servei millor, més proper al client, sigui per oferir allò que la població demana amb més interès –crèdits personals i hipotecaris, per exemple–. La Caixa de Pensions per a la Vellesa i d'Estalvis va treure partit de les iniciatives i de l'empenta de Francesc Moragas –el seu director general– i de Lluís Ferrer-Vidal –el seu president–, però també de

la llarga decadència dels bancs catalans, que s'arrossegava des de finals del segle XIX.

Les tres caixes creades per les diputacions provincials de Barcelona, Girona i Lleida, així com les sis caixes comarcals existents –Manresa, Laietana, Sabadell, Terrassa, Penedès i Manlleu– ompliran un buit i seguiran el mateix camí d'acceptació.

El Banc de Barcelona i el Banc de Catalunya van suspendre pagaments el 1920 i el 1931, respectivament. En el primer cas, es va poder comprovar la falta de poder polític d'una burgesia catalana que estava totalment compromesa amb el Banc i que tenia un gran poder econòmic personal, però sense capacitat d'influir en els òrgans de Govern de l'Estat, a diferència de la burgesia basca, per exemple. El factor polític va ser molt més evident en el cas del Banc de Catalunya; en aquest cas es tractava d'un problema bancari de

La importància de l'exportació demostra que la indústria és competitiva

conjuntura borsària baixa –la crisi que s’inicià a Wall Street el 1929–, però es convertí en un càstig vindicatiu a uns banquers que havien col·laborat amb la dictadura de Primo de Rivera per part dels republicans no catalans al Govern.

El franquisme castigà els banquers catalans, acabada la guerra, amb la liquidació per decret del Mercat Lliure de Valors de Barcelona, una borsa privada controlada per ells i que s’avançà cinquanta anys als seus temps. La feblesa política de la burgesia catalana es va veure una vegada més amb la desaparició del Banco Hispano Colonial el 1950. I amb la democràcia, es produeix l’investida del Govern socialista contra una Banca Catalana, que havia estat promoguda per Jordi Pujol, aleshores president de la Generalitat de Catalunya.

No hi ha grans empreses industrials catalanes

La indústria és fonamental per a l’economia catalana. Durant el segle XIX es crearen milers d’empreses, que van evolucionar en un sentit o altre. Però a finals del segle XX no hi ha grans empreses industrials catalanes, si entenem com a tals aquelles que tenen el domicili i el centre de decisió a Catalunya i estan controlades per capitals autòctons. La xarxa de petites i mitjanes empreses és immensa i

un dels grans actius de l’economia catalana, però cap d’elles ha aconseguit un gran volum en l’àmbit espanyol, ni mitjà en l’àmbit internacional.

Per entendre o explicar aquesta paradoxa, val la pena analitzar les deu primeres empreses industrials i de serveis espanyoles per volum de vendes i les seves característiques¹. Les entitats financeres en queden al marge.

1. Repsol–YPF. L’empresa és la successora de l’Instituto Nacional de Hidrocarburos, una empresa pública, privatitzada en la dècada dels anys noranta.

2. Telefónica. És la successora de la Compañía Nacional Telefónica de España, una empresa controlada per l’Estat, que en tenia una participació minoritària –però suficient per manar–, privatitzada durant la dècada dels anys noranta.

3. ENDESA, la successora de l’Empresa Nacional de Electricidad SA, una empresa de l’INI franquista, privatitzada durant la dècada dels anys noranta.

4. TI, Telefónica Internacional de España. Controla les filials internacionals de la Telefónica.

5. El Corte Inglés SA. Grup privat espanyol.

6. Altadis, successora de la Tabacalera, empresa pública i monopoli espanyol de tabacs.

7. Compañía Española de Petróleos SA –CEPSA–. Va ser fun-

dada pel Banc de Catalunya. Després de la suspensió de pagaments d’aquest banc, passà sota el control del Banco Central. Ara està sota el domini de la multinacional francesa Elf-Aquitaine.

8. Fabricación de Automóviles Renault España, FASA-Renault. Propietat de la multinacional francesa Renault.

9. Centros Comerciales Carrefour. Una cadena de grans magatzems que pertany al grup francès Carrefour, resultat de la fusió de Pryca i Continente, també francesos.

10. IBERDROLA. Resultat de la fusió de dues grans empreses elèctriques privades: Iberduero, controlada pel Banco de Bilbao, i Hidroeléctrica Española, controlada pel Banco de Vizcaya. El principal accionista és el BBVA, resultat de la fusió dels bancs de Bilbao, Vizcaya i Argentaria.

Totes aquestes societats estan domiciliades a Madrid, amb l’excepció d’IBERDROLA, que ho està a Bilbao.

Les primeres grans empreses domiciliades a Catalunya són:

– SEAT, en el lloc 11, propietat de la Volkswagen alemanya.

– Fomento de Construcciones y Contratas SA, en el lloc 16, controlada pel grup francès Vivendi i per Esther Koplowitz.

– Gas Natural, en el lloc 22, successora de Catalana de Gas,

¹Font: Fomento de la Producción, edició de 2000.

que forma part del grup Repsol, però amb una important participació de la Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona.

– Societat General d'Aigües de Barcelona, en el lloc 47, sota el control de la francesa Suez Lionnaise des Eaux, la Caixa i ENDESA.

De l'anàlisi es desprèn que totes, amb l'excepció d'El Corte Inglés, procedeixen d'empreses públiques o d'empreses privades espanyoles, controlades per bancs, o són propietat de multinacionals estrangeres. Amb el benentès que les empreses públiques, quan van ser parcialment o totalment privatitzades, van ser posades sota la direcció executiva de persones de confiança del partit en el Govern –PSOE o PP–, sense cap participació de catalans.

Les empreses públiques de l'Estat no abundaven a Catalunya.

Van ser creades per la dictadura del general Primo de Rivera –Telefónica, CAMPSA, Banco Exterior de España– o per la dictadura del general Franco –les empreses de l'Instituto Nacional de Industria–. Totes van situar el seu domicili a Madrid. L'única excepció va ser l'ENHER –Empresa Nacional Hidroelèctrica de la Ribagorçana–, amb domicili a Barcelona i que ara pertany a ENDESA.

L'absència de grans bancs catalans ha impedit que aquests promoguessin el creixement de grans empreses, de forma similar al que va fer la gran banca castellana o basca. Les “futures” grans empreses industrials catalanes van existir fins a la guerra civil. Es deien Societat General de Carburants Metàl·lics, Companyia d'Indústries Agrícoles, Companyia General d'Aigües de Barcelona, SA Cros, Foment d'Obres i Construccions, entre d'altres, però l'absorció dels

bancs catalans promotors per la gran banca espanyola les va deixar sense autonomia i sense l'alè necessari.

Les grans empreses catalanes no són industrials i no tenen caràcter mercantil

Una empresa és una organització de coses i persones per obtenir una finalitat o donar un servei. N'hi ha de moltes menes. La primera gran distinció que es fa entre elles és segons la seva naturalesa mercantil o no mercantil. O sigui, les que es proposen guanyar diners com a objectiu fonamental i aquelles que no s'ho proposen, tot i que això no vol dir que no hagin de guanyar diners si volen assegurar la seva continuïtat. Les empreses de naturalesa mercantil tenen distintes formes: societats anònimes, limitades, empreses individuals. Les empreses de naturalesa no

Indicadors socials de Catalunya any 2000 per províncies

	Població	% homes	% dones	Edat mitjana homes	Edat mitjana dones	Taxa de natalitat	Taxa de mortalitat	Creixement vegetatiu	Índex de dependència	Índex de vellesa
Barcelona	4.66.271	48,47	51,53	38,0	41,0	9,3	8,8	2.277	43,1	16,4
Girona	543.191	49,60	50,40	38,2	40,4	9,8	9,1	359	47,7	17,4
Lleida	357.903	49,78	50,22	40,2	42,4	8,5	11,0	-915	52,2	20,7
Tarragona	580.245	49,69	50,31	38,4	40,6	9,1	9,3	-96	47,1	17,4
TOTAL	6.147.610	48,76	51,24	38,2	41,0	9,3	9,0	1.625	44,3	16,9

Taxa de natalitat: nombre de naixements vius per cada 1.000 habitants.

Taxa de mortalitat: nombre de defuncions per cada 1.000 habitants.

Creixement vegetatiu: diferència entre naixements i defuncions (dades any 1997).

Índex de dependència: nombre de nens (entre 0 i 14 anys) i nombre de gent gran (més grans de 65 anys) per cada 100 adults entre 15 i 64 anys.

Índex de vellesa: nombre de persones majors de 65 anys per cada 100 habitants (dades any 1998)

Font: Anuario Social de España. Edita: Fundació “La Caixa”, 2000.

P.I.B. a preus de mercat⁽¹⁾. Per sectors. A preus corrents (en miliards d'euros)

	1996	1997	1998	1999	2000	
Valor afegit brut	81,11	86,43	91,86	97,58	104,33	
Agricultura	1,65	1,78	1,63	1,57	1,84	1,6%
Indústria	25,07	26,66	28,19	29,22	30,24	26,0%
Construcció	5,36	5,64	6,23	7,07	8,07	6,9%
Serveis	49,03	52,35	55,81	59,72	64,18	55,1%
Impostos nets sobre productes	7,59	8,66	9,81	11,21	12,08	10,4%
TOTAL	88,71	95,09	101,67	108,79	116,41	

⁽¹⁾Base 1995.

Font: Institut d'Estadística de Catalunya 2001.

mercantil poden ser fundacions, associacions, mútues, etc.

S'ha dit sovint que Catalunya no tenia grans empreses a causa del seu fort esperit individualista, que feia molt difícil crear grans col·lectius. Aquesta afirmació resulta totalment falsa si ens allunyem de les grans empreses mercantils. La seva inexistència està compensada per la realitat d'unes grans empreses que no tenen naturalesa mercantil.

Les grans empreses catalanes són les caixes d'estalvi, que tenen una naturalesa no mercantil. Són entitats financeres que destinen els seus beneficis disponibles a fer una obra social, en lloc de repartir-los entre els seus accionistes, en forma de divi-

dend, com fan les societats anònimes. Però no són les úniques grans empreses, ja que és fàcil comprovar la realitat de grans mútues i de grans associacions de serveis o esportives, com poden ser el RACC o el Futbol Club Barcelona. Algunes d'aquestes grans empreses ho són i estan en el mercat gràcies al fet que el seu desenvolupament no ha trobat obstacles extraordinaris —és el cas del RACC o del Futbol Club Barcelona—. La força de les caixes d'estalvi, com s'ha comentat, s'ha d'explicar per la inexistència de bancs catalans. Pel que fa a la gran abundància i el prestigi de les mútues de previsió, sanitàries i d'assegurances, s'hi pot veure un indicatiu de la poca confiança que els catalans han

tingut en l'organització estatal. I això mereix un comentari.

L'Estat espanyol no ha estat mai una organització molt propera als catalans. Hi ha qui no accepta que Catalunya hi estigui integrada i hi ha a qui no li fa res aquesta integració, però que no confia gaire en el seu suport. La tradició catalana, que té quasi tres segles d'antiguitat, és que no cal refiar-se dels ajuts de l'Administració central, perquè l'experiència ens diu que aquests no arriben o que arriben tard i que més val refiar-nos de nosaltres mateixos. Més o menys explícita, aquesta actitud ha afavorit la creació d'institucions substitutòries de prestacions, que corresponen o podrien correspondre a l'Estat.

Seguretat social i dependència

Els dies 9, 10 i 11 de maig es va celebrar, a la seu del Consell Econòmic i Social, la IV Trobada Internacional sobre la Seguretat Social en la Unió Europea. El debat es va centrar en l'anàlisi del paper de la seguretat social europea en el segle XXI i la complementarietat del mutualisme de previsió social i el nou risc de la dependència.

El comitè d'organització de la trobada va estar presidit per José Luis Roales-Nieto López i el seu secretari general va ser Bernardo González González.

Les jornades tècniques van ésser inaugurades pel presi-

dent de la Confederación Española de Mutualidades, Pedro M. de la Torre.

Tant la Confederació Espanyola com la Federació de Mutualitats d'Euskadi i la de Catalunya van tenir un paper destacat en l'organització de la trobada i en la participació en els debats.

Finalment, es va aprovar el següent document de síntesi, que recull el resultat del debat i de les ponències i que transcrivim a continuació.

PRIMERA: La política de protecció social ha assumit amb el pas del temps formes i caràcters institucionals molt diferents; des de l'antiga beneficència fins a la seguretat social contemporània, la protecció contra

els riscos socials mostra fórmules de finançament i organitzatives fins i tot contraposades i àmbits d'intervenció subjectiva de diferent amplitud. Però el que gairebé no ha canviat és l'objectiu d'aquesta política, és a dir, la identitat, el nombre i els elements característics dels riscos de la vida social protegits.

La identitat concreta i el nombre dels riscos socials atesos per la política protectora consten en la majoria dels principals textos internacionals aprovats durant la segona meitat del segle XX (Declaració Universal de Drets Humans de 1948, Carta Social i Europea de 1961, Codi Europeu de la Seguretat Social de 1964, i sobre tots ells, el Conveni núm. 102 –norma mínima– de Seguretat Social, de l'OIT).

SEGONA: Durant la segona meitat del segle XX europeu, s'ha disposat d'un marc socioeconòmic molt precís i perfectament adaptat al conjunt dels riscos socials catalogats per aquelles normes internacionals i, en particular, als enumerats en el conveni núm. 102 de l'OIT; a saber: economia estable i en creixement continuat, ple treball, relacions familiars sòlides i esperança de vida limitada.

Però aquestes circumstàncies ja no són les mateixes en l'aurora del nou segle.

Les societats europees assisteixen avui a un canvi radical dels valors socials i culturals heretats, operen en un escenari econòmic novament diferent i assumeixen noves orientacions polítiques.

Aquests canvis han produït noves situacions de necessitat social. El segle XXI s'enfronta a riscos socials que ja no són exactament els que defineix el conveni núm. 102 de l'OIT, o que són aquests mateixos riscos però intensament renovats.

En conseqüència, cal esperar alteracions substancials en l'abast objectiu dels sistemes de seguretat social i assistència social.

TERCERA: Els sistemes i la protecció social ja comencen a assumir funcions noves i responsabilitats noves.

Aquestes noves funcions i responsabilitats comunitàries, assumides conjuntament per l'Estat i els agents socials (mutualitats, plans de pensions, asseguradores...) influiran poderosament sobre el que l'Institut Europeu de Seguretat Social ha anomenat "cadena política bàsica" (o "raonament social bàsic"), és a dir, provocaran identitat i dimensions diferents en el "consens social" que ha caracteritzat tota la segona meitat del segle XX.

QUARTA: Ara, la "cadena política bàsica", expressiva

Comitè d'honor

Sra. Nicole Fontaine	presidenta del Parlament Europeu
Sr. Juan Carlos Aparicio	ministre de Treball i Afers Socials
Sr. Federico Durán	president del CES
Sr. Pedro M. de la Torre	president de la Confederación Española de Mutualidades
Sra. Montserrat Pinyol	presidenta de la Federació de Mutualitats de Catalunya
Sr. Joan de Palol	director general de la Federació de Mutualitats de Catalunya
Sr. Fernando Carbajo	director de l'Oficina a Espanya del Parlament Europeu
Sr. José Eduardo Pérez	president de l'Associació del Cos Tècnic de l'Administració de la Seguretat Social

de la reacció social enfront de les necessitats col·lectives, renova el “consens social” a partir d’aquestes dades bàsiques:

1r. La debilitat i insuficiència del treball, que li impedirà continuar essent centre de referència sòlid i estable per a la garantia de renda dels ciutadans.

2n. La renovació de les estructures familiars, de la qual han de resultar nombroses situacions de marginació fins ara desconegudes.

3r. L’increment del nombre de persones dependents, és a dir, de qui, per raó de “falta o pèrdua d’autonomia física, psíquica o intel·lectual”, té la necessitat d’ajuda per realitzar els actes corrents de la vida: desplaçar-se, menjar, vestir-se, etc.

CINQUENA: La seguretat social espanyola acull i tracta en el present tots i cadascun dels riscos socials –nou, en total– tipificats en el Conveni núm. 102 de l’Organització Internacional del Treball (OIT) en tot el dret internacional comú.

Tanmateix, la Constitució (art. 41), en un acte de modernitat sense precedents coneguts en el panorama internacional comparat, deixa obert el quadre dels riscos socials que poden ser considerats per la seguretat social.

La indeterminació constitucional de causes de les necessitats socials permet al legislador ordinari, en cada temps i en cada circumstància, precisar convenientment i adaptar l’amplitud objectiva del sistema protector. La rígida determina-

ció constitucional de les necessitats cobertes hagués estat, al contrari, i en opinió constituent, un greu obstacle per al progrés i la millora assistencial de la seguretat social espanyola.

Doncs bé, és ara –al llindar del nou mil·lenni– quan es pot apreciar amb més claredat la prudència d’aquella determinació del nostre constituent. En efecte, el començament del segle mostra la doctrina científica espanyola i governs atents a l’aparició dels que ja es denominen “nous riscos socials” i que, naturalment, guarden una relació estreta amb els canvis contextuals descrits abans. L’una i els altres –ciència i política– treballen ja en la feina d’identificació precisa d’aquests nous riscos de la vida social i en la construcció de les institucions adequades, públiques i privades, que hauran d’ocupar-se dels seus remei i assistència.

SISENA: Existeix una coincidència general que la renovació de les institucions protectores espanyoles ha de basar-se en els ensenyaments del dret comparat i en les recomanacions i els mandats del dret internacional.

El disseny de polítiques idònies per remeiar el tercer dels tres nous factors d’inseguretat social que abans he esmentat –el conegut com “risc de dependència”– és el que disposa de més i millors suports internacionals.

La recomanació 94/442, de 27 de juliol de 1992, del Consell de la Unió Europea, proposa als Estats membres adoptar amb celeritat mesu-

res de protecció social per a les persones grans dependents, és a dir, quina vida i quins actes elementals d’activitat estan condicionats a l’ajuda prestada permanentment per tercers.

La Comissió de la UE, per la seva part, anota que el risc de dependència ja es valora i que s’atén en nombrosos ordenaments jurídics dels Estats. En aquestes lleis nacionals, la dependència disposa de tres enfocaments diferents:

- o és un risc particular vinculat a la vellesa;
- o és un grau particular i extrem de les situacions d’invalidesa, a les quals es vincula per a la seva atenció complementària;
- o es valora com un risc social capaç de manifestar-se en totes les fases de la vida (raó per la qual es vincula de vegades a les prestacions de la branca de malaltia, per molt que afecti massivament les persones grans).

En conseqüència, el risc en qüestió s’atén en el marc d’un sistema protector universal de tipus assistencialista (països nòrdics), o en una o diverses branques de les assegurances socials contributives (Holanda, Bèlgica, França, Itàlia, Portugal...), o mitjançant la constitució d’un règim protector autònom especialitzat (Alemanya, Luxemburg, Àustria).

Però, a més, diversos països atenen el risc de dependència mitjançant la promoció d’assegurances complementàries, que a vegades es recolza en mutualitats i altres asseguradores sense ànim de lucre.

En alguns Estats, les companyies privades d’assegurances, d’intenció lucrativa, han proposat la creació d’una nova branca o sector en les assegurances de persones per atendre específicament les situacions de dependència.

SETENA: L’última d’aquelles tres varietats és la recomanada pels experts per a Espanya. La doctrina espanyola, en efecte, proposa un règim integrat o unitari (una branca protectora amb identitat pròpia) per atendre les situacions de dependència de les persones grans que disposi d’un ampli ventall de prestacions de totes les modalitats possibles, completat amb ajudes fiscals, i en què la noció de dependència tingui en compte criteris extralaborals.

El legislador també ja s’ha ocupat del risc de dependència. La disposició addicional catorze de la Llei 55/1999, del darrer 29 de desembre, ha concedit al Govern un termini de sis mesos per presentar davant les Corts Generals “un informe relatiu a l’assegurança de dependència, amb una proposta de regulació, un marc fiscal que la incentivi i les modificacions normatives necessàries perquè (aquesta assegurança) pugui realitzar-se pels plans de pensions, les mutualitats de previsió social i altres entitats asseguradores”.

Pel que fa a això, l’informe elaborat per la Direcció General d’Assegurances i Fons de Pensions ha considerat les mutualitats de previsió social, per les seves particulars característiques de gestió sense ànim de lucre, basades en la solidaritat, experiència

i coneixements per oferir els serveis assistencials que ajudin les persones en situació de dependència, uns dels instruments idonis per al desenvolupament de l'assegurament de dependència.

Les mutualitats de previsió social s'acosten als ciutadans mitjançant la cobertura de riscos socials, i aquesta és una de les característiques bàsiques que permeten considerar-les com a instruments capaços de garantir l'assegurament de dependència.

Adicionalment, s'ha de considerar la característica específica del mutualisme, com és el fet que les comunitats autònomes han assumit competències en la matèria, fet d'especial rellevància quan s'està tractant d'estendre la cobertura de la dependència a una gran base social, que, òbviament, es facilitarà amb la delegació de competències en les comunitats autònomes, que possibiliten l'apropament a les necessitats dels ciutadans gràcies a la seva proximitat amb ells.

Les experiències que el mutualisme de previsió social ha desenvolupat, fruit d'aquest fort arrelament territorial, fonamentalment a Catalunya, han estat d'un èxit rotund, en una via de col·laboració entre aquestes i el sector públic.

VUITENA: No obstant això, la fórmula descrita en la Llei 55/1999, esmentada, presenta uns caràcters el comentari dels quals no pot ésser favorable en tot:

Sembla reduir el risc de dependència i la seva assegurança a les persones grans, pensionistes o no (convé re-

cordar en aquest punt el que s'afirma en l'annex a la recomanació núm. 98 9 del Comitè de Ministres del Consell d'Europa, a saber: "La dependència pot afectar qualsevol sector de la població i no solament les persones grans... L'edat no és l'únic criteri sobre l'estat de dependència").

L'assegurament de dependència que instaura sembla que és de constitució i gestió lliures, si bé pot recolzar-se en els "incentius fiscals" que la mateixa disposició compromet.

No és, en conseqüència, una assegurança social en sentit tècnic, és a dir, una assegurança obligatòria, amb independència que la seva concertació en cada cas, i la seva mateixa gestió, pot situar-se en mans d'agents privats. Al contrari, el model alemany d'"assegurament de dependència", que és sobre el qual es recolza la majoria de les experiències europees posteriors, preveu el seu caràcter obligatori vinculat a l'"assegurament de malaltia".

No contempla conseqüentment la possibilitat de concedir un tracte preferent a la iniciativa social no lucrativa respecte a les de mercat. S'ignora, d'aquesta manera, la connexió existent entre les mutualitats de previsió social i els principis i fins d'organització i gestió de la seguretat social, entesa en la seva complexa dimensió institucional; és a dir, com a conjunt harmoniós i interdependent de prestacions i serveis de:

– diferents nivells assistencials (bàsic i complementari);

– tècniques operatives diferents (contributives i no contributives), i

– organització i administració mixtes (públiques obligatòries i voluntàries lliures).

Aquesta connexió, o no existeix respecte a la resta dels agents cridats per la Llei a complir la funció complementària social de protecció contra la dependència, o, si existeix, és una connexió menor i forçada.

Sembla inscriure's plenament en el marc de la seguretat social complementària, sense considerar en absolut les possibilitats defensades per un ampli sector de la doctrina –AZNAR, *per tots*– a favor de la seva ubicació també en les estructures de la seguretat social bàsica a partir de la integració en una sola prestació dels actuals complements de gran invalidesa i altres categories de prestacions semblants.

L'obsessió pro-mercantilista i asseguradora pura del legislador provoca un altre greu oblit: en aquest cas, la conveniència d'articular un projecte de protecció contra la dependència en el qual es contempli de manera harmoniosa i responsable la necessària connexió amb les polítiques de les distintes administracions públiques amb competència en la matèria –la central de l'Estat, però també les autonòmiques i les administracions locals–, totes elles responsables d'una acció social o assistència pública els serveis de les quals contemplen frontalment la població gran.

Com que no preveu expressament la seva existència,

la llei no considera en absolut la possibilitat de reservar en exclusiva al mutualisme social de previsió la col·laboració gestora privada d'aquesta nova assegurança social ni concedir-hi preferència.

La naturalesa i la finalitat de les seves institucions, i els ensenyaments dels cent anys de la nostra seguretat social, semblen obligar a decidir aquesta preferència, com es va fer en el passat en constituir la gran majoria de les assegurances socials obligatòries.

La Llei fixa un termini de reflexió al Govern que –com tantes vegades ha succeït en el passat recent amb aquestes qüestions socials (per exemple, amb la nova ordenació de les prestacions per incapacitat permanent)– ja ha estat ultrapassat per aquest amb excés, sense complir el que el legislador ha ordenat.

Caldria valorar aquest últim defecte, però, com a virtut. L'incompliment de termini implica una pròrroga aprofitable per solucionar les llacunes i els greus defectes enunciats amb anterioritat i, sobretot, per arribar a una fórmula que permeti incorporar a un debat reformista els agents socials.

En aquest darrer punt, el retard ha donat mostres dels seus benèfics efectes: el recent Pacte de Pensions, tancat pel Govern amb CEOE i CCOO, incorpora els agents socials i les seves opinions al programa legislatiu previst. Però, sobretot, ja soluciona de forma immediata alguns punts greus del programa inicial, en concret, la seva limitada referència als

instituts d'assistència privats, a l'Administració central de l'Estat i a les prestacions en diners. Així, el nou document incorpora totes les administracions públiques afectades ("l'atenció de la dependència –diu el seu text– ha d'ésser impulsada i compartida per les tres administracions públiques"), es refereix a la total varietat de prestacions possibles (serveis socials i sanitaris inclosos) i situa en la seguretat social –bàsica i complementària– la referència central al futur de l'acció protectora contra la dependència".»



Els nous riscos socials en l'Europa del segle XXI i la renovació dels sistemes de seguretat social

La renovació dels sistemes europeus de la seguretat social: nous riscos socials, com el risc de dependència.

Principis d'una política sobre la protecció social de la vellesa en els textos de l'OIT, UN i Consell d'Europa.

L'harmonització europea de les polítiques de protecció social de les persones grans: recomanacions i decisions de la Comissió i del Consell de la UE sobre l'edat de la jubilació i el dret a les prestacions.

La igualtat de tracte entre homes i dones i la protecció de la vellesa: directives harmonitzades i la jurisprudència del TJCE.

L'Assegurança de dependència i el Tribunal de Justícia de la UE: la coordinació comunitària

Sr. Danny Peeters
secretari general de l'Institut Europeu de la Seguretat Social. Catedràtic de la Universitat de Lovaina.

Sr. Antonio Ojeda
catedràtic de Dret del Treball i de la Seguretat Social de la Universitat de Sevilla.

Sr. Alejandro Cercas
eurodiputat. Membre de la Comissió de Treball i Afers Socials.

Sr. Manuel Pérez
eurodiputat. Membre de la Comissió de Treball i Afers Socials.

Sr. Carlos García
director adjunt de l'Oficina de Relacions Socials Internacionals del Ministeri de Treball i Assumptes Socials.

L'assistència pública i les seves institucions per a l'atenció de les persones grans dependents

TAULA RODONA:
Els serveis socials d'atenció a la vellesa a les comunitats autònomes: la seva coordinació amb l'assegurança de dependència.

Sr. Domingo Sánchez
professor de dret del treball i de la seguretat social de la Universitat de Múrcia. Membre del Consell Social de la Universitat de Múrcia.

Sr. Isaías Pérez
conseller d'Afers Socials de la Comunitat Autònoma d'Andalusia.

Sr. José María Hernández
conseller de Sanitat i Serveis Socials de la Comunitat Autònoma de Galícia.

Sr. José María Alonso
viceconseller d'Afers Socials de la Comunitat Autònoma de Madrid.

Sr. Antoni Gómez
conseller de Treball i Política Social de la Comunitat Autònoma de Múrcia.

La protecció social per a la vellesa a Espanya

Bases demogràfiques i sociològiques per a la implantació de l'assegurança de dependència a Espanya.

Sr. Juan A. Fernández Cordón
investigador del CSIC.

La protecció social per a la vellesa a Espanya: finançament i costos previsibles.

Sr. José Barea
catedràtic emèrit de la Universitat Autònoma de Madrid.

La implantació de l'assegurança de dependència en les institucions de seguretat social bàsica

La implantació a Espanya de l'assegurança de dependència: aspectes jurídics i institucionals.

Sr. Manuel Aznar
secretari general de l'Oficina del Defensor del Poble.

La protecció contra el "risc de dependència" en els sistemes europeus comparats

La funció complementària de la mutualitat europea davant el risc de dependència.

Sr. Maurice Duranton
president general de la Mutualité Fonction Publique (France).
Membre de l'AIM.

La protecció del risc de dependència per la seguretat social alemanya

Sr. Kreppel
conseller d'Afers Socials i Laborals de l'Ambaixada de la República Federal d'Alemanya a Espanya.

La protecció del risc de dependència per la seguretat social francesa

Sr. Jacques Pe
conseller d'Afers Socials i Laborals de l'Ambaixada de la República de França a Espanya.

La implantació de l'assegurança de dependència en les institucions de la seguretat social complementària; la renovació del mutualisme de previsió social. Moderador: Sr. Joan de Palol

El mutualisme social assegurador davant el risc de dependència.

Sr. Joan Antoni Guinot
director de desenvolupament de la Mútua General de Catalunya i assessor de la Federació de Mutualitats.

TAULA RODONA d'Entitats de Previsió Social

Sr. Jon Aldecoa
director de la Federació d'Euskadi.
Sr. Francesc Martínez
Director de la divisió de serveis assistencials d'Agrupació Mútua del Comerç i de la Indústria.
Sra. Mercè Palau
cap del Departament de Dependència d'Agrupació Mútua del Comerç i de la Indústria.
Sr. Lluís Lana
director adjunt de Mutual Mèdica de Catalunya i Balears.
Sr. Rafael Barba
gerent de Mutuam.
Sr. Josep Geli
assessor de la Federació de Mutualitats **m**

Col·loqui a París

Euro Social Formation, centre de formació per a qüestions europees i socials, va organitzar el 16 i 17 de maig de 2001 un col·loqui a París sobre "Les remuneracions i les responsabilitats dels encarregats de la salut i la protecció social" en mutualitats.



Josep Geli

Josep Geli, director de l'Àrea Internacional de la Federació, va estar invitat a participar com a ponent a l'esmentat col·loqui, en el qual també van participar representants d'Alemanya, Bèlgica i Holanda, i on es van comentar els diferents sistemes de remuneració de les mutualitats en cada país.

Josep Geli va explicar que abans de 1995, és a dir, abans de l'entrada en vigor de la Llei 30/95, d'ordenació i supervisió de les assegurances privades (on les mutualitats estan adscrites des de 1984), es prohibia la retribució de directius (membres de les juntes directives).

Els càrrecs electes eren gratuïts, si bé podien compen-

sar-se les despeses derivades del seu exercici. El marc jurídic general, per altra banda, no fixava cap nivell de responsabilitat específic.


A partir de 1995 la llei elimina la prohibició de remunerar els directius de la Junta. Per tant, aquesta retribució queda com una possibilitat que, per analogia amb la normativa societària mer-

cantil, ha de regular-se als estatuts socials de l'entitat.

Les mutualitats que han decidit retribuir els directius no professionals han d'establir un sistema que estigui controlat per l'Assemblea General, almenys pel que fa al seu import total **m**

Funcions dels departaments de la Unió Europea

Recentment, el grup Europa de l'AIM (Associació Internacional de la Mutualitat) ha presentat un quadre-resum de les diverses funcions de diferents departaments de l'Administració de la Unió Europea.

Aquest quadre expressa l'adscripció administrativa entre les distintes direccions generals de la Unió Europea i de les diverses activitats que poden dur a terme les mutualitats 

Direccions generals de la U.E.

Àrees

	Relacions externes	Indústria	Competència	Afers socials	Agricultura	Desenvolupament	Medi Ambient	Investigació	Telecomunicacions	Mercat intern	Política regional	Educació i formació	Protecció, salut i consum
Gestió sanitària								■					■
Malalties relacionades amb la contaminació													■
Accidents i lesions													■
3a edat				■				■	■				
Minusvalidesa				■		■		■	■	■	■		■
Agricultura/Nutrició	■	■			■	■	■	■		■			■
Higiene i seguretat en el treball				■			■	■					
Protecció radiació				■	■		■	■	■				
Mecanismes mèdics i farmacèutics	■	■	■	■	■	■		■	■	■			■
Sang seguretat/trasplantaments		■		■	■			■	■				
Neurociència					■			■	■				
Telemàtica sanitària		■		■	■	■		■	■				
Tecnologia biomèdica		■		■	■	■		■	■	■			■
Biotecnologia		■			■		■	■	■				
Genètica		■			■			■					
Immunologia					■			■					
Epidemiologia					■	■	■	■	■		■		■
Economia sanitària: sistemes d'investigació					■	■		■	■			■	■
Educació i formació					■							■	
Lliure trasllat professionals sanitaris/reconeixement diplomes					■					■			
Subministrament de servei sanitari			■		■					■			
Seguretat social/assegurança sanitària				■	■								
Assegurança privada			■							■			
Assistència al tercer món	■					■							
Regional/fons de cohesió											■		

Federació Europea per a la Provisió de Pensions de Jubilació

EFRP European Federation for Retirement Provision

Adreça

Hertogsstraat 85 Rue Ducale
B-1000 Brussel-les

Web

<http://www.efrp.org>

L'EFRP va ser constituïda el 1981 per representar a les diverses associacions nacionals de fons de pensions i institucions similars per a la provisió de pensions.

Té membres a tots els estats de la Unió Europea, excepte a Itàlia i Grècia. Són institucions que ofereixen sistemes de pensions col·lectius, encara que algunes d'elles administren també plans de pensions purament individuals. Són associacions sense ànim de lucre. La Confederación Espanyola de Mutualitats hi forma part des de l'1 de gener del 2001.

Activitats

la investigació, l'anàlisi i la promoció de les institucions de pensions, així com els mecanismes de financiació de pensions complementàries en la Unió Europea. Protegir l'estat del benestar als presents i futurs

pensionistes i el manteniment de la competitivitat de l'economia europea.

Treballar perquè els estats membres de la Unió Europea es responsabilitzin de crear estructures i sistemes de seguretat social, com ara les pensions públiques i també els sistemes de pensions complementàries.

Objectius

El seu propòsit és oferir un mitjà financer d'estalvi a

Total Fons de Pensions

(En mil·lards d'euros)

	1999	2000
U.E.		
Àustria	24,05	20,92
Bèlgica	14,87	15,16
Dinamarca	39,98	44,51
Finlàndia	12,19	12,40
França	80,77	83,29
Alemanya	317,20	
Grècia	5,06	
Irlanda	48,51	52,54
Itàlia	26,23	30,30
Luxemburg	0,05	
Holanda	426,55	443,80
Portugal	12,37	13,07
Espanya	21,49	25,20
Suècia	121,10	128,05
Regne Unit	1.250,38	1.239,74
Total U.E.	2.400,83	2.431,92
No U.E.		
Islàndia	6,71	6,59
Noruega	7,30	7,52
Suïssa	300,00	321,00
Total No U.E.	314,01	335,11
TOTAL	2.714,84	2.767,03

llarg termini i proporcionar un grau de solidaritat intergeneracional. Això només és factible si es donen les condicions per a les inversions i hi ha un adequat marc de referència que faciliti la constitució de fons de pensions col·lectius.



Associació Europea d'Institucions Paritàries

AEIP (Association Européenne des Institutions Paritaires)
EAPI (European Association of Paritarian Institutions)

Adreça

50, Rue d'Arlon
B-1000 Brussel-les

Membre de la Maison Européenne de la Protection Sociale

50, Rue d'Arlon
B-1000 Brussel-les

Web

<http://www.aeip.net>

L'AEIP va ser creada el 1996 per a promoure la gestió paritària en la protecció social a nivell europeu.

En una lògica d'equilibri de representació entre empresaris i assalariats, els valors que es defenen són la gestió paritària, la solidaritat i la transparència, així com una política social fundada en base a la negociació contractual.

Activitats

Les principals preocupacions de l'AEIP són: els règims de jubilació, els fons de pensions, l'assegurança sanitària i la previsió.

Les principals activitats de l'AEIP són l'estudi de la difusió del paritarisme en la protecció social –conferències, seminaris, publicacions–, i la representació de les institucions europees, Comissió, Parlament Europeu i Comitè Econòmic i Social.

Objectius

La finalitat de l'AEIP és el reconeixement de la Institució Paritària Europea de Protecció Social com a una estructura per assegurar la negociació i la gestió paritària dels acords col·lectius, de jubilació i de previsió, traspasant totes les fronteres.



Economía social y mercado único en la Unión Europea

El 23 de febrero de 1999, de conformidad con el apartado 3 del artículo 23 de su Reglamento Interno, el Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas acordó elaborar un dictamen de iniciativa sobre “Economía social y mercado único en la Unión Europea”

La Sección de Mercado Único, Producción y Consumo, encargada de preparar los trabajos en este asunto, aprobó su dictamen el 15 de febrero de 2000 (ponente: Sr. J. Olsson).

En su trescientos setentavo Pleno de los días 1 y 2 de marzo de 2000 (sesión del 2 de marzo de 2000) el Comité Económico y Social ha aprobado por 105 votos a favor, 3 votos en contra y 16 abstenciones el presente Dictamen.

1. Introducción

1.1. El objeto del presente dictamen de iniciativa es poner de relieve la importancia de la economía social a escala europea y presentar propuestas concretas a las instituciones, los Estados miembros y los sectores de la UE a fin de mejorar sus posibilidades de contribuir al bienestar,

el empleo, el crecimiento sostenible y la cohesión social.

1.2. El comité ha emitido en muchas ocasiones dictámenes que tratan sobre la economía social¹. Y ya en 1986 el Comité publicó un mapa general europeo de las cooperativas, mutualidades y asociaciones que se convirtió en una obra de referencia para toda Europa².

2. El papel de la economía social en la sociedad

2.1. Durante la elaboración del presente dictamen se organizó una audiencia en Bruselas el 12 de octubre de 1999 en la que se puso de relieve el papel de la economía social en la sociedad.

2.2. Las actividades de la economía social se desarrollan para satisfacer las necesidades de sus miembros y para cubrir las ca-

rencias que el mercado o el Estado no cubren o satisfacen de forma insuficiente, la economía social puede aportar soluciones innovadoras de cara al futuro.

2.3. La economía social es muy variada y se puede encontrar en todos los ámbitos de la vida económica. Las organizaciones de la economía social operan fundamentalmente en un mercado competitivo y con actores privados y públicos. Pero muchas de ellas proveen servicios de asistencia, de seguridad social o realizan intervenciones relacionadas con el mercado de

¹ Dictamen sobre “las empresas de la economía social y la realización de mercado europeo sin fronteras” (SEC (89) 2187), DOC 332 de 31.12.90, pág. 81. Dictamen sobre el programa plurianual (1994-1996) de trabajo a favor de las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones y la fundaciones de la Comunidad (COM(93) 650 final) DO C 388 de 31.12.94, pág. 22.

² Informe del CES sobre las organizaciones cooperativas, las mutualidades y las asociaciones en la Comunidad Europea.

trabajo y, a menudo, actúan junto con el sector público.

2.4. El Estado del bienestar debe enfrentarse con grandes desafíos. La tasa de paro sigue siendo elevada y aumenta la marginación social. El sistema de seguridad social se debilita debido a la continúa baja tasa de crecimiento y al envejecimiento de la población. Además, disminuye parte de la participación pública en la producción de servicios asistenciales. En cualquier caso, los poderes públicos no alcanzan a asumir el crecimiento de la demanda, y se produce una desviación hacia la provisión y financiación de éstos por parte de organismos privados velando por el mantenimiento de los elementos fundamentales de justicia social que rigieron su creación.

2.5. En algunos países, la economía social es un importante proveedor de servicios en las áreas de la sanidad, vivienda social, asistencia, medio ambiente, uso eficiente de los recursos energéticos, educación y formación y, además, se encarga a menudo de financiarlos. Por tanto, es uno de los elementos del modelo social europeo y desempeña un importante papel en su capacidad de alcanzar sus objetivos. El apoyo concreto al desarrollo del sector debe tener como objetivo garantizar servicios de gran calidad a los ciudadanos europeos.

2.6. La economía social está presente en todos los niveles, tanto nacionales como europeos, pero sus raíces son locales. Desempeña un importante papel en el logro de la cohesión social. La economía social local comparte con el sector público la responsabilidad en las infraestructuras de la sociedad. Al mismo tiempo, las empresas de la economía social desempeñan con frecuencia un papel importante en el desarrollo rural y urbano. No obstante el carácter local de sus efectos, la economía social está con frecuencia organizada en grandes unidades con actividades nacionales o incluso transnacionales. Mediante el desarrollo de la cooperación con el sector público, las empresas privadas y las organizaciones sindicales, la economía local puede contribuir a fortalecer la capacidad competitiva de las empresas locales en un entorno global. Habida cuenta de la situación demográfica de la Unión Europea y de la falta de mano de obra que empieza a constatarse en determinados sectores de la economía de mercado, la implantación de asociaciones adaptadas entre las estructuras de la economía social que trabajan en el ámbito de la inserción y las empresas privadas puede proporcionar un modelo de desarrollo basado en la inserción a través del aspecto económico para luchar contra la exclusión social y responder a

las necesidades de mano de obra no cubiertas.

2.7. La economía social puede representar un modelo de capacidad competitiva creciente basado en la cooperación entre los ciudadanos y las empresas y en su capacidad para satisfacer las necesidades de aquellos y para desarrollar el capital humano. Ya que las relaciones entre las personas son su punto central, la economía social se verá estimulada por el cambio hacia una sociedad de servicios y un nuevo tipo de vida laboral.

2.8. La economía social puede explorar nuevas fuentes de empleo -especialmente, en los sectores de servicios sociales, cultura, ocio, educación y medio ambiente- no sólo mediante la producción intensiva de trabajo, sino también mediante el uso de las nuevas tecnologías. Con ello puede contribuir a la integración social de los grupos vulnerables.

3. El concepto de economía social

3.1 Incluso si no recibe el nombre de “economía social” en todos los Estados miembros, en todas partes existen actividades que comparten las mismas características. Con diferentes formas organizativas y bajo diferentes nombres, de acuerdo con las circunstancias económicas, sociales y jurídicas nacionales, se han ido desarrollando durante siglos. Estas diferencias explican la falta de definición común

**La
economía
social es un
importante
proveedor de
servicios**

en el ámbito de la UE y la dificultad de encontrarla.

3.2. Sin embargo, el concepto de “economía social” comienza a imponerse y se menciona entre otros en las directrices para el empleo³ y en el nuevo Reglamento del Fondo Social Europeo⁴.

3.3. A fin de superar el problema de la definición, se suele describir la economía social como un conjunto de “cuatro familias”; cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones que en realidad son formas organizativas y jurídicas.

3.3.1. En consonancia con esto, la Comisión Europea estableció un Comité consultivo competente en materia de cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones (CMAF) en 1998⁵.

3.3.2. Sin embargo, no todas las organizaciones incluidas en estas cuatro familias quieren ser consideradas parte de la “economía social”. Al mismo tiempo, otros actores que se identifican con la economía social no reúnen los requisitos legales específicos de estas cuatro familias que son distintas de un estado miembro a otro.

3.4. La vaguedad que rodea este concepto no se debe únicamente a los diferentes modos de interpretarlo sino también a la confusión lingüística. La expresión

deja claro que se trata de una actividad económica. El adjetivo “social” debe entenderse o bien como un compromiso mutualista entre socios o bien en el sentido de “compromiso social”.

3.5. En los últimos años ha cambiado el entorno social y económico. Están surgiendo nuevos fenómenos y nuevos actores económicos para satisfacer las nuevas necesidades y demandas de manera flexible, innovadora y eficaz. Las actividades anteriores deben sufrir una adaptación.

3.6. Puesto que una actividad dentro de la economía social puede estar ligada a ciertos derechos y ventajas, el Comité considera importante –aunque reconocemos la dificultad– que la Comisión establezca una definición manejable, que sea aceptada y comprendida por el público y por los Estados miembros.

3.7. Ante esta situación, el Comité se plantea la posibilidad de que el fundamento jurídico y organizativo para definir la economía social se haya quedado anticuado, a pesar de que la mayor parte de las actividades de la economía social estén organizadas en las formas mencionadas más arriba.

3.8. El Comité propone que la definición se base en las principales características que dife-

rencian la economía social de la empresa privada clásica o del sector público. Se debe conceder especial atención a los objetivos y las actividades centradas en el ciudadano.

3.8.1. Esto significa que la economía social se definirá como aquella que tenga por objeto trabajar para sus miembros y usuarios y para la sociedad a fin de satisfacer necesidades precisas de interés público.

3.8.2. La pertenencia a un órgano de la economía social ha de estar abierta a todo aquél que cumpla los requisitos y acepte las condiciones.

3.8.3. Las necesidades de los ciudadanos y los compromisos que asumen son tan importantes en la definición como las condiciones organizativas de control democrático y la gestión independiente.

3.8.4. Las empresas de la economía social son organizaciones que no tienen como único objetivo el obtener beneficios –es decir, éste no es su objetivo primordial– pero deben esforzarse, no obstante, por ser eco-

³ Punto 12 de las Directrices para el empleo en 1999 (Decisión del Consejo de 22 de febrero de 1999). El mismo punto aparece también en la propuesta de la Comisión para las directrices en el año 2000.

⁴ Reglamento del Fondo Social Europeo. Letra d) del apartado 1 del artículo 3. DO L 161 de 26 de junio de 1999.

⁵ El CMAF ha publicado recientemente un documento “La economía social en el desarrollo de la Unión Europea” que presenta su punto de vista acerca de los principios comunes de la economía social.



**Forman
la economía
social, coope-
rativas, mutuali-
dades y aso-
ciaciones**

nómicamente eficaces para poder utilizar sus excedentes económicos para fomentar sus objetivos.

4. Importancia de la economía social

4.1. Las empresas y organizaciones de la economía social cuentan con millones de miembros. Algunas de ellas son de tamaño considerable, pero en su gran mayoría son empresas y organizaciones pequeñas. Muchas de las grandes organizaciones funcionan desde hace mucho tiempo pero la mayoría son de nueva creación. Se están desarrollando rápidamente asociaciones, pequeñas cooperativas y otras organizaciones nuevas de economía social.

4.2. A fin de tener una idea más exacta de la importancia de la economía social, el Comité considera que las estadísticas del sector suministradas tanto por los Estados miembros como por la Comisión Europea deberían ser más completas, estar mejor

definidas y recogerse siguiendo criterios y modelos comunes y normalizados.

4.3. Según algunos estudios, la economía social supone una parte sustancial de la economía y del empleo de la UE⁶.

5. La economía social: una iniciativa empresarial diferente

5.1. Los rasgos especiales de la economía social la diferencian del resto de las actividades económicas y contribuye así a la necesaria diversidad de la vida económica.

5.2. Asimismo, están surgiendo nuevas formas de organización y de empresas que adoptan principios de la economía social. Son, sobre todo, cooperativas con diversos agentes interesados, empresas con objetivos sociales, empresas de reinserción laboral, empresas intermediarias del mercado de trabajo, organizaciones de las comunidades locales, etc.

5.2.1. Al mismo tiempo, las empresas de economía social tradicional, debido a su necesidad de competir en una determinada situación de mercado o de superar obstáculos legales a su desarrollo, o de ambas cosas, adoptan, a veces, la forma jurídica de empresas privadas que tienen como objetivo prioritario los beneficios.

5.3. La eficacia social se debe combinar con la eficacia econó-

mica en las empresas de la economía social sin perder su especificidad ni alterar su naturaleza y objetivos.

5.4. En anteriores dictámenes, el Comité se ha pronunciado a favor del fomento de una cultura empresarial y de un clima positivo para las empresas, incluidas las empresas de la economía social⁷.

5.5. Cabe señalar una serie de problemas que obstaculizan el desarrollo de la economía social. La demanda de los servicios y bienes que se producen no es suficiente en términos de poder adquisitivo, se debe mejorar el nivel de competencia de los trabajadores y de los cuadros directivos y la falta de capital es evidente en algunos sectores (aunque no en todos). A ello se une el hecho de que la legislación no siempre tiene en cuenta las peculiaridades de la economía social.

5.6. La economía social es un tipo de actividad empresarial que con frecuencia atrae a grupos que tradicionalmente no se atreverían a fundar una empresa. La actividad empresarial colectiva les permite gestionar los recursos y compartir los riesgos. Ello genera una seguridad que aumenta la tendencia al riesgo.

5.7. La economía social combina el trabajo voluntario con el remunerado. El voluntariado tiene muchas dimensiones. Puede tratarse del tiempo dedicado por los representantes electos a desarrollar una actividad o el trabajo de

⁶ La economía social supone aproximadamente entre 5% y 6% de la economía total de la UE y el número de empleados representa entre un 6% y un 7% del total de la población activa, es decir, aproximadamente 9 millones de puestos de trabajo según un estudio reciente realizado por Ciriec. ("Les entreprises et organisations du troisième système. Un enjeu stratégique pour l'emploi", Lieja, 1999). Además, el trabajo de voluntariado, sobre todo en el sector asociativo, se estima que equivale a varios millones de puestos de trabajo.

⁷ Véase entre otros el Dictamen del Comité Económico y Social la "Comunicación de la Comisión al Consejo sobre el fomento del espíritu empresarial en Europa: prioridades para el futuro" sobre el documento COM(1998) 222 final, DO C 235 de 27 de julio de 1998, (p.69)

índole general realizado por los voluntarios en una asociación.

5.7.1. El Comité considera que el voluntariado es la expresión de la participación activa de los ciudadanos en la sociedad que va en aumento en algunos sectores. Éste coexiste a menudo con el trabajo retribuido y favorece el desarrollo del mismo, especialmente en sectores donde la demanda es escasa por carencia de recursos. No obstante, en su opinión, no debe sustituir al trabajo asalariado. Este último deberá estar regulado de acuerdo con las condiciones normales vigentes en el mercado de trabajo.

5.8. Al mismo tiempo, es necesario que la economía social desarrolle el nivel de competencia de sus trabajadores, asalariados o voluntarios, para poder ofrecer servicios de alta calidad y poder hacer frente a la competencia.

5.8.1. A la vista de carácter específico y multifuncional de las empresas de la economía social, debería ser fácil para los directivos y trabajadores crear una organización de aprendizaje a fin de potenciar la capacidad de adaptación mediante la flexibilidad y los nuevos modelos de organización del trabajo y encontrar soluciones para combinar la vida laboral con la vida de familia.

6. Empleo

6.1. La economía social en su conjunto se niega a convertirse en un instrumento de la política de empleo. La mayor parte de

sus actividades, como de las actividades de las empresas privadas en general, tienen en principio otros objetivos distintos del empleo. No obstante, la creación de nuevos puesto de trabajo es una consecuencia indirecta importante del crecimiento del sector.

6.2. Sin embargo, un gran número de actores de la economía social enfocan sus actividades hacia el empleo y la integración de los parados, de las personas con discapacidad o de otros grupos vulnerables del mercado de trabajo. A través de la economía social se puede motivar a las personas, fomentar su autoestima para desarrollar su propia actividad empresarial o lograr un empleo en el mercado de trabajo tradicional. Muchos de los operadores en el marco de la economía social, movidos por la solidaridad, han respondido también al llamamiento de los órganos políticos y sociales de tomar parte activa en la política de empleo.

6.3. Estas organizaciones, que a menudo son fenómenos nuevos dentro de a economía social, desempeñan, pues, un papel importante a la hora de ayudar a las personas a pasar del mercado de trabajo secundario al primario. Varían de un país a otro en cuanto a su tipología, los nombres que reciben y su forma y organización. Muchos proyectos para luchar contra el desempleo realizados por organizaciones sindicales o empresas privadas se apoyan en los actores de la economía social.

6.4. Se pueden mencionar algunos de los diversos ejemplos de medidas políticas de mercado de trabajo que han contribuido a crear empleo en el sector de la economía social. La iniciativa francesa para el empleo CES (Contrat Emploi Solidarité) ha supuesto 200.000 puestos de trabajo en el sector asociativo que ha reclutado, además, hasta ahora, unos 250.000 jóvenes mediante un programa especial contra el desempleo juvenil. Actualmente, las cooperativas sociales dan empleo a más de 100.000 personas en Italia. En Bélgica, un programa para absorber el desempleo ha contribuido a crear más de 40.000 puestos de trabajo. En Irlanda, una iniciativa - Community Employment- ha creado más de 30.000 empleos en el sector asociativo y en las organizaciones locales de desarrollo. En España, el grupo Mondragón y la Fundación Once se han puesto como objetivo emplear a 37.000 personas.

6.5. Los efectos positivos de la economía social sobre el empleo se han recogido en las directrices europeas para el empleo, en las que se destaca el papel de la economía social en la creación de nuevos puestos de trabajo, en especial a nivel local, y en explorar nuevas fuentes de empleo⁸.

5.6. El Comité comprueba que las directrices para el empleo indican un alto grado de integración del papel de la economía social en los planes nacionales de acción a favor del empleo.

Italia, España, Francia, Irlanda y Bélgica son buenos ejemplos al respecto⁹.

6.7. Con objeto de garantizar una participación eficaz en las políticas nacionales de empleo., el Comité subraya la necesidad de consultar a los representantes de la economía social a la hora de elaborar los planes de acción nacionales y solicita a las organizaciones de este sector que presenten propuestas concretas a sus gobiernos para el plan de acción del año 2000.

6.8. Dado que en muchos países las mutualidades son un pilar importante del sistema de protección social, el Comité considera que éstas pueden desempeñar un importante papel en el fomento del empleo, la nueva actividad empresarial y la empleabilidad. Ya

hay ejemplos de ello¹⁰. Las sociedades de protección social podrían además comprometerse a organizar servicios para una población en la que cada vez son más las personas de edad creando, de este modo, nuevos puestos de trabajo en cooperación con los demás componentes de la economía social.

6.9. El Comité considera que si se quieren crear nuevas posibilidades de empleo son necesarias las estructuras de apoyo, la integración en las políticas económicas y de mercado de trabajo nacionales y el apoyo de los Fondos Estructurales de la Unión Europea¹¹.

7. Los Fondos estructurales

7.1. Por lo que se refiere a la aplicación del nuevo programa de la UE de los Fondos estructurales para el período 2000-2006, la Comisión manifiesta en sus directrices que no se ha aprovechado suficientemente la capacidad de crear nuevos puestos de trabajo de la economía social. El Reglamento del Fondo Social Europeo señala explícitamente que se pueden conceder ayudas a las actividades de la economía social.

7.2. El Comité da por supuesto que los Estados miembros y la Comisión incluirán estas direc-

trices en los programas concretos. El papel de la economía social para el desarrollo local, la integración de los grupos vulnerables y el fomento del espíritu de empresa deben estar incluidos en las prioridades que deberán aplicarse. Al mismo tiempo, el Comité exhorta a los Estados miembros a asegurar la representación de la economía social en la cooperación que deberá establecerse de acuerdo con el Reglamento del Fondo Social Europeo.

8. El Mercado único

8.1. Acceso a la financiación

8.1.1. Junto a las instituciones bancarias cooperativas tradicionales, están surgiendo varios bancos e institutos de crédito ligados a la economía social a fin de proporcionar capital a las nuevas iniciativas. Los micropréstamos, las garantías de crédito y el capital de riesgo especial han demostrado ser instrumentos eficaces en el desarrollo de la nueva actividad empresarial en la economía social¹². La financiación procede con frecuencia de personas que quieren invertir en economía social.

8.1.2. No obstante, el Comité reconoce que el acceso a la financiación sigue siendo uno de los obstáculos más importantes para los actores en el sector de la economía social, especialmente, para las empresas muy pequeñas.

8.1.3. El Comité se muestra favorable a las iniciativas que per-

**La
financiación
es un obstáculo
para la economía social**

⁸ Punto 12 de las Directrices para el empleo en 1999 (Decisión del Consejo de 22 de febrero de 1999). Este papel ha sido, además, subrayado en el informe del Comité de Capitalización del programa "Tercer sistema y empleo".

⁹ Informe conjunto sobre el empleo 1999. 1ª parte, p.59, y 2ª parte, informes sobre varios países. Publicado por la Comisión Europea.

¹⁰ "The contribution of mutual and bilateral social protection to employment and employability" KOOP en Suecia 1998.

¹¹ Política comunitarias de fomento del empleo. COM(1999) 167 final. Punto 2 - Ayudas regionales y locales.

¹² En "Instrumentos financieros de la economía social y su impacto en la creación de empleo", publicado por Inaise, se describen algunos de estos instrumentos. Otro ejemplo son los fondos de mutualidades italianos para el desarrollo de nuevas cooperativas.

mitan el desarrollo de estos nuevos instrumentos financieros de la economía social para llevar a cabo sus importantes tareas. La Comisión y los Estados miembros deberían examinar este asunto, así como la posibilidad de utilizar otras iniciativas para proporcionar capital a la economía social emergente.

8.2. La protección social

8.2.1. En algunos países las mutualidades desempeñan un papel importante dentro del sistema de protección social. Sus actividades se basan en la solidaridad entre los grupos más fuertes y los más débiles sin hacer discriminaciones en cuanto al riesgo.

8.2.2. El Comité considera que las mutualidades de protección social tienen un importante papel en los sistemas nacionales de seguridad social e invita a la Comisión a vigilar que esta función de utilidad general no se vea comprometida por el fallecimiento de la competencia. Y todos los operadores deben respetar las obligaciones inherentes de servicio previamente definidas.

8.3. Las normas de la competencia, contratación pública y fiscalidad

8.3.1. Debido a sus rasgos específicos, el sector de la economía social requiere soluciones a la medida en lo referente a fiscalidad, contratación y normas de la competencia, por ejemplo:

–las organizaciones de la economía social no están autorizadas

a desarrollar actividades en determinados sectores en algunos Estados miembros (por ejemplo, la distribución de la gasolina en España);

–las normas de contratación pública no siempre son compatibles con las iniciativas locales a favor del empleo y la producción de servicios asistenciales;

–la contratación pública no siempre reúne los requisitos de calidad relacionados con la economía social que influyen en la calidad de los servicios y a menudo se limita a la oferta más barata;

–beneficios fiscales debidos a que la economía social difiere de los sectores económicos tradicionales.

8.3.2. Precisamente por ello, el Comité considera que la aplicación de soluciones específicas permite una igualdad de actuación entre las empresas de la economía social y las empresas privadas.

8.3.3. El Comité sugiere que la Comisión analice estas cuestiones para presentar unas orientaciones que establezcan criterios de ayuda a la economía social. La creación de empresas en el sector de la economía social no debe desestructurar los mercados existentes colocándose en situación de competencia desleal con relación a las empresas del sector privado y ofreciendo precios inferiores a los precios de mercado.

8.3.4. El Comité considera que estos criterios deben ser claros, transparentes y basados en los rasgos fundamentales de la economía social y que dichas normas tampoco deben producir efectos sociales negativos para los grupos más débiles y más necesitados de ayuda.

8.3.5. Se debe consultar a las organizaciones de la economía social a la hora de elaborar estas orientaciones:

Las mutualidades son muy importantes en los sistemas de protección social

8.4. Formas de cooperación europea

8.4.1. La necesidad de establecer redes europeas a fin de ser competitivos en el mercado interior aumenta incesantemente. El Comité ya se ha manifestado a favor de que las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones puedan desarrollar cooperativas transfronterizas europeas, mutualidades europeas y asociaciones europeas¹³. No se dispone todavía de los correspondientes estatutos europeos. La posibilidad de fundar este tipo de formas jurídicas también debería estar al alcance de las personas físicas y de las pequeñas empresas que desean tomar parte en la cooperación transfronteriza a

¹³ DO C 233 de 31.08.93, p. 42.

¹⁴ Información y consulta de los trabajadores. “DO C 212, de 22.07.96, p. 36. Punto 14 del Dictamen sobre la Comunicación de la Comisión COM(95) 547 final de 29.05.1996.

fin de fortalecer su propia competitividad.

8.4.2. Además, el Comité ha declarado ya que las disposiciones relativas a estas formas jurídicas y organizativas y el estatuto de la sociedad anónima europea deben tratarse por separado a fin de que el Consejo de Ministros pueda tomar una decisión lo antes posible¹⁴. Resulta evidente que deberá aprobarse al mismo tiempo la propuesta de directiva sobre la participación de los trabajadores.

8.4.3. El Comité se propone reiterar dicha petición y subraya que las nuevas disposiciones deberán ser lo suficientemente flexibles para permitir la colaboración entre organizaciones y empresas que pertenezcan a distintas categorías de la economía social. Dicha flexibilidad es indispensable sobre todo para dar cuenta de las diferencias entre las diversas normativas nacionales. La normativa francesa relativa a la "Union d'Economie Sociale" o la italiana sobre los consorcios podrían servir de modelo.

8.5. Ampliación de la Unión Europea

8.5.1. En vísperas de la ampliación de la UE, el Comité solicita a la Comisión Europea que consideren en las negociaciones el papel de la economía social en los países candidatos, en términos de legislación relativa al mercado único y de otras posibilidades de plena participación en la cooperación europea

9. Programas de ayuda de la Comisión

9.1. El Comité señala que el programa relativo a las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones y las fundaciones propuesto por la Comisión en 1993 no se ha aplicado. Para poder tomar una decisión se requería una aprobación unánime de los Estados miembros que no fue posible lograr. Uno de los argumentos en contra del programa era la escasez de los medios económicos disponibles (5,6 millones de euros en tres años).

9.2. La Comisión prepara ahora un programa para fomentar el espíritu de empresa. En el marco de dicho programa deberá incluirse el fomento de la economía social y asignarse fondos especiales a temas específicos de la economía social como por ejemplo, formación de sus miembros, difusión de buenas prácticas e investigación.

9.3. El Comité supone que los recursos asignados a las organizaciones y las empresas de la economía social serán mayores que los previstos en la anterior propuesta de programa. Pero aún en este caso, los criterios para poder optar a ellos deben ser claros y transparentes y estar relacionados con rasgos propios de la economía social para apoyar las iniciativas nuevas o innovadoras emergentes.

9.4. Además, el Comité es favorable a la propuesta presentada por la Sra. Diamantopoulou,

miembro de la Comisión, de lanzar proyectos piloto que relacionen las organizaciones de la economía social con los demás actores sociales a fin de lograr la buena práctica de este tipo de cooperaciones.

9.5. En cuanto a los demás programas de la UE - por ejemplo, el quinto programa marco de investigación y desarrollo o los programas de acompañamiento- sería conveniente realizar acciones específicas encaminadas a facilitar el acceso de la economía social a este tipo de ayudas.

9.6. El Comité considera que el trabajo voluntario y no remunerado debe considerarse como una forma de cofinanciación en los proyectos de la UE gestionados por las empresas de la economía social.

10. Libros blancos sobre cooperativas y mutualidades

10.1. El Comité expresa su decepción ante el hecho de que la Comisión no vaya a aprobar, según su programa de trabajo, dos Libros Blancos, uno sobre cooperativas y otro sobre mutualidades, previstos para este año. El Comité aprueba y apoya con energía esta iniciativa a la que se deben conceder, no obstante, los medios necesarios para llevarla a buen término. Gracias a ella se podrá examinar la situación en estos sectores y dará lugar a recomendaciones con el objetivo de estimular el desarrollo de las coo-

perativas y mutualidades en la Unión Europea.

11. Organización de la Comisión

11.1. Las organizaciones y empresas de la economía social mantienen contactos estrechos con casi todas las direcciones generales de la Comisión. La DG de Empresas, que sería la responsable de las cooperativas, mutualidades y nuevas formas empresariales, y la DG de Empleo y Asuntos Sociales, que sería la responsable de la economía social y del desarrollo local, constituyen los dos polos de atención. Diferenciar de este modo entre las organizaciones podría provocar una ruptura en la unidad del sector de la economía social. Además, el Comité se pregunta qué es lo que la Comisión entiende por “nuevas formas empresariales.

12. ¿Qué puede hacer por su parte el sector de la economía social?

12.1. En la audiencia celebrada en octubre, se presentaron varios ejemplos de buenas prácticas. El Comité considera que la difusión de las buenas prácticas es un elemento clave para lograr el avance de la economía social.

12.2. Algunos de estos ejemplos son:

– crear órganos de coordinación a nivel nacional y europeo;

- crear redes de información;
- colaborar con el mundo económico en general y con las organizaciones sindicales;
- tomar parte en la cooperación con las entidades municipales y regionales;
- desarrollar y aplicar métodos de cálculo para demostrar la eficacia de la economía social, por ejemplo, mediante los métodos de auditoría social pertinentes y sistemas mejorados de gobierno;
- crear centros estratégicos de desarrollo;
- desarrollar sistemas de análisis comparativo de los resultados;
- ser pionero en materia de iniciativas de voluntariado, por ejemplo, haciendo que las empresas y las organizaciones más grandes de la economía social elaboren “managing change reports” (informes sobre gestión del cambio)¹⁵;
- proponer buenos ejemplos en materia de desarrollo de la competencia, organización del trabajo e igualdad de oportunidades;
- utilizar los programas comunitarios disponibles, especialmente, los destinados al desarrollo de recursos humanos.

13. Conclusiones

13.1. La economía social es por un lado un elemento importante de la vida económica y, al mismo tiempo, forma parte de la sociedad civil organizada. El presente dictamen de iniciativa representa la contribución del Comité al debate sobre la economía social a escala europea y

nacional, su definición y su papel en general y en relación con el Mercado Único.

13.2. El Comité insta a la Comisión, al Parlamento Europeo y a los Estados miembros a que tengan en cuenta este dictamen y establezcan una estrategia para integrar plenamente la economía social en las actividades económicas y en la promoción de nuevas iniciativas empresariales en Europa.

Bruselas, 2 de marzo del 2000

Anexo al Dictamen Del Comité Económico y Social

La siguiente enmienda, que obtuvo más de la cuarta parte de los votos emitidos, fue rechazada en el debate.

Punto 8.4.2.

Suprímase la última frase.

Exposición de motivos

La propuesta de directiva en cuestión sobre la información y consulta de los trabajadores no es aceptable en su forma actual por las PYME comerciales, por cuanto crea obligaciones suplementarias excesivamente onerosas para las pequeñas empresas. Por otra parte, ambas cosas son independientes.

¹⁵ Dictamen del CES sobre “Gestión del cambio” (Informe Gyllenhammar) DO C258 de 10 de septiembre de 1999. p. I.

Els límits de prestacions de les mutualitats: marc legal

Des de 1984 les mutualitats estan sotmeses a límits qualitatius i quantitatius en la seva activitat asseguradora. A continuació s'exposa l'evolució de la regulació d'aquests límits i la possibilitat d'ampliar-los, incrementant els fons mutual.

Les mutualitats de previsió social estan sotmeses a límits quantitatius i qualitatius de les contingències que poden assegurar. La regulació d'aquesta limitació té el seu origen en la Llei d'ordenació de l'assegurança privada de 1984, que va canviar substancialment el règim jurídic de les mutualitats, en aspectes tan rellevants com la competència administrativa, que va passar del Ministeri de Treball al Ministeri d'Economia i Hisenda, o la regulació de les garanties financeres, que va implicar el canvi del sistema de repartiment (sistema encara vigent en les prestacions de la Seguretat Social) al sistema de capitalització propi de l'activitat asseguradora.

La Llei 33/1984 va establir els límits a què estaven sotmeses les mutualitats, tant qualitatius, delimitant l'àmbit d'actuació bàsicament a les assegurances de persones, com econòmics, que van quedar fixats en 5.000.000 de pessetes com a percepció única de capital i 1.200.000 pessetes com a renda anual, límits que podien ser actualitzats pel Govern a proposta del Ministeri d'Economia i Hisenda. El Reglament d'Entitats de Previsió So-



Cristóbal Sarrias
director jurídic de la Federació de Mutualitats de Catalunya

cial de 1985 va reproduir aquests límits.

Atès que els límits no existien en la normativa anterior, la Disposició Transitòria quarta de la Llei preveu que les mutualitats que a 31 de desembre de 1983 garantissin prestacions superiors podran continuar garantint les que tinguessin establertes en aquella data. En els riscos sobre coses, la DT 4a concedeix un termini de tres anys per ajustar les prestacions a les condicions que la llei estableix.

La Llei de mutualitats del Parlament de Catalunya (Llei 28/1991, de 13 de desembre) regula, també, els límits de les prestacions. En concret, l'article 5 defineix els riscos assegurables (límits qualitatius) i l'article 6 fa una remissió als límits econòmics fixats per l'òrgan administratiu competent. La DT 3a reproduïx el contingut de la DT 4a de la Llei 33/1984, comentada en el paràgraf anterior.

Com a trets fonamentals de la regulació dels límits de les prestacions econòmiques de les mutualitats

Quadre resum dels capitals socials/fons mutuels mínims per actuar sense limitacions
(en euros)

	Vida Crèdit i caució (1)	Accidents Malaltia Def. jurídica Assistència Enterrament (2)	Altres rams	(1) + (2)
Subscrits S.A	9.015.181,57	2.103.542,37	3.005.060,52	11.118.723,93
Desemborsats S.A	4.507.590,79	1.051.771,19	1.502.530,26	5.559.361,97
Mútues+mps sense limitació	3.380.693,09	788.828,39	1.126.897,70	4.169.521,48

que apareixen en aquesta legislació, podem destacar els següents:

- Hi ha dos límits diferents, segons es tracti d'una renda o d'una percepció de capital, sense que hi hagi una equivalència actuarial entre els dos.
- Els límits són actualitzables pel Govern.
- No hi ha possibilitat de superar aquests límits, excepte aquelles entitats que abans de l'any 1984 tinguessin unes prestacions superiors, les quals, però, no poden ser actualitzades.

Aquest règim jurídic va mantenir-se, amb algunes actualitzacions de les quanties, fins a l'entrada en vigor de la Llei d'ordenació i supervisió de les assegurances privades (Llei 30/1995), que va introduir alguns elements nous. De la nova regulació podem destacar:

- Es fixen els límits en 3.000.000 de pessetes en cas de renda i de 13.000.000 de pessetes en cas de capital (continua la manca d'equivalència actuarial).
- La llei preveu l'actualització dels límits, encara que no estableix l'òrgan que té la facultat de fer-ho. L'Administració central ha interpretat que –

aquesta actualització només pot efectuar-se modificant la llei. Això ha suposat, a la pràctica, que aquests límits no s'hagin revisat des de novembre de 1995.

- Com a novetat principal, es regula la possibilitat d'ampliar prestacions, sempre que la mutualitat compleixi determinats requisits.
- Es mantenen pràcticament idèntics els límits qualitatius.
- Es manté el règim transitori referit al 31 de desembre de 1983 (DT 5a de la llei).

El tret més rellevant d'aquesta regulació és la possibilitat d'eliminar els límits, tant quantitius com qualitatius, de les mutualitats.

L'article 66 de la llei estableix els requisits necessaris perquè una mutualitat de previsió social pugui obtenir l'autorització administrativa d'ampliació de prestacions:

- a) Haver transcorregut almenys cinc anys des de la seva autorització administrativa i ser titular d'una autorització vàlida en tot l'espai econòmic europeu.

- b) No haver estat subjecte a mesures de control especial ni haver-se incoat cap expedient de dissolució o revocació de l'autorització administrativa en els cinc anys anteriors a la sol·licitud.
- c) Posseir el mínim de fons mutual, marge de solvència i fons de garantia que han de tenir les mútues d'assegurances a prima fixa i tenir constituïdes les provisions tècniques en els mateixos termes que les entitats esmentades.
- d) Presentar un programa d'activitats i subjectar-se a la classificació en rams respecte de l'activitat asseguradora que realitzin amb ampliació de prestacions.

El fons mutual mínim per operar en règim d'ampliació de prestacions és el següent (article 13 de la Llei 30/1995)*:

- a) Vida, caució, crèdit i responsabilitat civil: 3.380.693,09 €.
- b) Accidents, malaltia, defensa jurídica, assistència i enterrament: 788.828,39 €.
- c) Altres rams: 1.126.897,70 €.

Si s'opera en vida i en altres rams, el fons mutual mínim serà la suma dels capitals mínims corresponents.

Com a última novetat, la llei de mesures fiscals, administratives i de l'ordre social (la "llei d'acompanyament" dels pressupostos de 2002), introdueix una modificació de l'article 65 de la Llei 30/1995 que, precisament, es refereix als límits de les prestacions econòmiques de les mutualitats. El nou redactat introdueix les novetats següents:

- Les prestacions econòmiques que es garanteixin no podran excedir de 21.000 euros com a renda anual ni del seu equivalent actuarial com a percepció única de capital.
- Aquest límit podrà actualitzar-se pel Ministeri d'Economia.
- Les mutualitats que es trobin en situació de dissolució o de mesures de control especial no podran garantir prestacions que superin la quantia de 18.000 euros com a renda anual o 78.000 euros com a percepció única de capital.

Aquesta modificació introdueix dues millores fonamentals: actualitza els imports (s'incrementa un 16,5% respecte de la quantia anterior un percentatge proper a la inflació del període), i elimina el límit absolut per a les percepcions de capital, establint la regla de l'equivalència actuarial.

*Fons mutual mínim de les mútues a prima fixa amb règim de derrama passiva

150 anys de la Societat La Concòrdia d'Agullana



Quan el 1839 el govern d'Espartero autoritzà de constituir corporacions per atendre desgràcies, malalties, etc., les zones suro-taperes s'hi varen abocar, i Agullana no en va ser l'excepció. El 1851 un col·lectiu de 45 socis, els noms dels quals encara figuren en el quadre d'honor exhibit a la Sala, formaren la Societat de Socors Mutus la Concòrdia, i és per això que aquest any la Societat la Concòrdia d'Agullana celebra els seus 150 anys d'història. La Concòrdia ha estat –i ho és– el local social del poble, les

festes, les sessions de ball, el cinema, les reunions i els mítings: tot s'acaba fent al local social.

Malgrat que Narváez el 31 d'abril de 1857 va abolir totes les associacions obreres, els agullanencs no s'arronsaren, i tan bon punt el novembre de 1869 el govern provisional va reconèixer el dret de reunió i associació, la Concòrdia es reorganitzà i 105 socis van prendre el novembre de 1870 l'acord de modificar els seus estatuts, cosa que van fer el 12 de febrer de 1871.

Al veïnat de l'Estrada, el 1874, 29 socis van seguir l'exemple dels seus veïns i van constituir La Providència. El jovent agullanenc, per no quedar enrere, el 1879 creà La Juvenil Agullanense, la qual passà greus dificultats quan un dels socis fundadors va marxar amb els diners de la caixa.

Les dones cada cop representaven un percentatge més alt en el total de treballadors a les indústries locals, i això va ser la causa que també s'organitzessin i el 1897 fundessin La Unión y

Constància. Com que el reglament d'aquesta societat deixava fora per raons d'edat o altres factors un col·lectiu de dones, aquestes el 1905 van crear La Nueva Armonía.

A poc a poc, les societats van anar especialitzant les seves dedicacions. El 1889 es creà La Económica, una cooperativa de consum, i el 1905 l'afecció al cant, tan estesa entre els tapers, es va traduir en la creació de la societat coral El Pirineu Agullanench. Més o menys pels mateixos anys, els afeccionats al teatre organitzaren L'Aplech Dramàtic Agullanench. Aquestes dues entitats es fusionaren el 1909 en L'Aplech Pirineu Agullanench.

La responsabilitat d'organitzar les festes corresponia segons les èpoques al casino L'Amistat (1909) o bé a La Recreativa, que funcionava intermitentment dins La Concòrdia.

El 1911 les societats La Providència de l'Estrada i La Concòrdia, d'Agullana, es fusionaren i entre aquest any i el 1913 la societat va viure un moment especialment brillant.

La voluntat ja expressada anteriorment de fer un nou local social més capaç es va poder fer realitat quan va quedar disponible el terreny contingut a la sala vella, en el qual es volia edificar l'escola. Es feren uns tràmits i J. Azemar va rebre l'encàrrec del projecte. El 1912 el lliurà i un any després s'edificà.

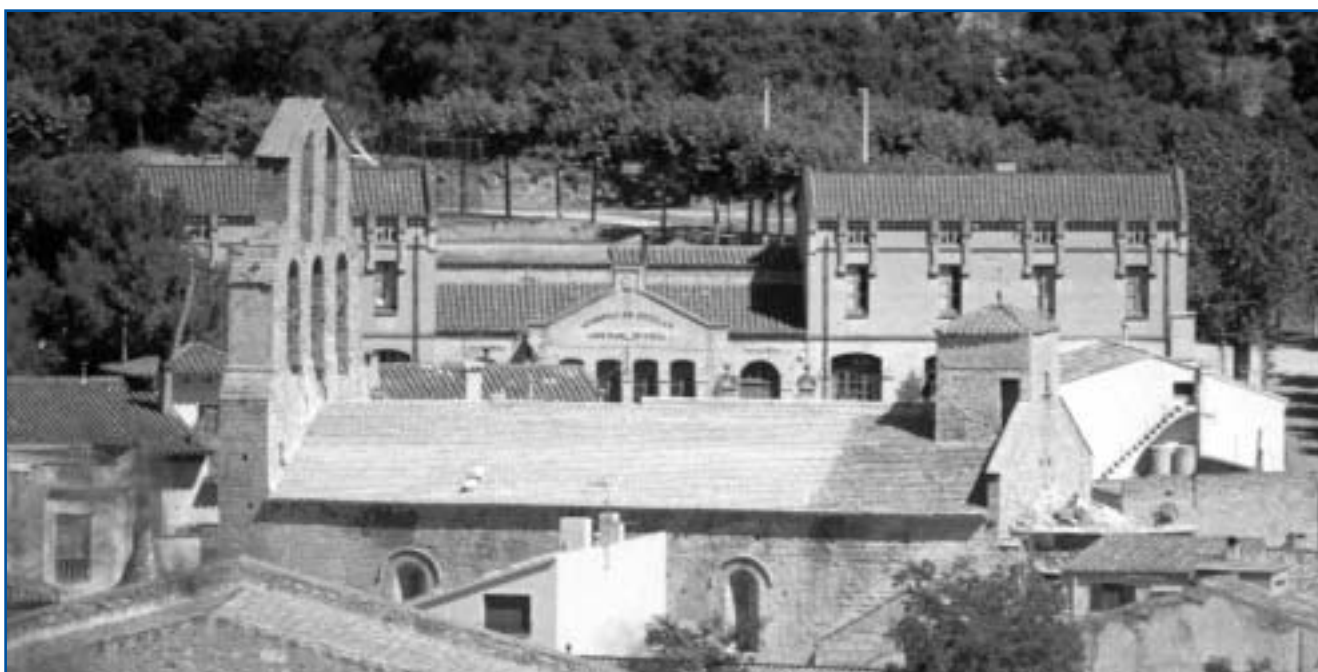
L'antiga sala es va convertir així en un espai per a teatre, ball i, més endavant, cinema, i el 1925 s'hi va construir una biblioteca en la qual s'integraren tots els llibres de l'antic Centro.

L'any 1976 va ser clau per a La Concòrdia. D'una banda, gràcies a Joan Palomeres els locals

del cine van ser totalment reformats i condicionats per destinar-los a cineclub, i, d'una altra, un grup de voluntaris aixecaren al jardí la plataforma-escenari actual i Jordi Barbesà, en nom de tots ells, en va fer lliurament a la societat el 15 d'agost.

L'any 1983 es va fer efectiva la fusió entre les societats de dones encara existents: La Unión y La Constància y Previsión, fusió ja intentada sense èxit el 1957.

Amb 284 socis ordinaris més 51 socis protectors, i gràcies a la gestió de l'actual president, Joan Rimalló, la qual ha permès superar les dificultats legals que la nova normativa sobre societats suposava, La Concòrdia ara per ara té corda per molts anys i fins i tot sembla disposada a endegar certs projectes d'ampliació dels seus locals.



25è aniversari de la Mutualidad Centro Social Las Arenas

L'u de desembre es va celebrar en el local social de la mutualitat "Centro Social Las Arenas" de Terrassa el vinticinquè aniversari de la seva fundació.



La mutualitat neix l'any 1976 com una iniciativa d'un grup de veïns de la barriada de "las Arenas", a Terrassa, preocupats pel elevat cost econòmic que suposava el servei de sepeli i les elevades tarifes de les companyies mercantils.

A la primera assemblea es varen reunir 190 famílies i van aportar un fons comú. El maig de 1977 el "Ministerio de Trabajo" va aprovar l'entitat que a l'any 1985 va ser traspasada a la Generalitat de Catalunya.

Actualment l'entitat té vuit-centes famílies amb més de tres mil dues-centes persones protegides.

L'entitat continua donant bàsicament el servei de sepeli, la co-

bertura dels seus costos i tota la tramitació administrativa inherent. Complementàriament a partir de l'any 1998 va començar a distribuir assegurances diverses, com pòlisses d'automòbils, llars, comerços, etc., a través de la Corporació d'assegurances mutual, corredoria d'assegurances vinculada al mutualisme català.

A l'acte d'aniversari van assistir unes tres-centes persones. En primer lloc va prendre la paraula Antonio Mañlo, secretari de la mutualitat, que va fer un recordatori de tots el membres de les diferents juntes directives que l'entitat havia tingut.

A continuació va parlar el president de la mutualitat, Juan Mi-

randa, que va explicar la bona situació de l'entitat i el gran arrelament dins de la societat terrassenca. I va aprofitar per donar unes paraules d'agraïment a Pablo Gómez, antic president de la mutualitat des de la seva fundació fins a l'any passat, agraint-li el fonamental impuls que sempre va donar a l'entitat. Pablo Gómez va manifestar la seva satisfacció per tots els anys de desinteressada dedicació a la mutualitat, en la qual va començar quan ningú no creia en el projecte i va passar per un processos d'adaptació tècnics i legals dels que va comentar la seva complexitat.

Seguidament va prendre la paraula el director financer de la Federació, Ferran Guinot, que va agrair la invitació, recordant que ja hi va assistir a la celebració del vintè aniversari i espera assistir a molts aniversaris més. També va fer una defensa de les entitats mutualistes front a les mercantils destacant la proximitat als associats que tenen les mútues. Finalment va prendre la paraula el director general de Política Financera, Josep Badia, que va destacar el paper solidari del mutualisme,

contestant també a Pablo Gómez sobre la complexitat de la normativa per a les entitats petites, avançant que la Generalitat de Catalunya està elaborant una Llei de Mutualitats que tindrà en compte la idiosincràsia de

les mutualitats catalanes de petita dimensió.

Finalment el president, Joan Miranda i la junta directiva, van voler fer un emotiu homenatge als senyors Pablo Gómez i Vi-

cente Ruiz, dos dels fundadors de l'entitat, als quals se'ls hi va fer lliurament d'uns obsequis commemoratius.

En acabar es va servir un aperitiu acompanyat per música de ball.



El president Joan Miranda, Josep Badía, Jaume Pera i Ferran Guinot



Pablo Gómez i Vicente Ruiz



Provisiones técnicas. Cálculo, contabilización y relaciones con el reaseguro (I)

El objetivo de la serie de artículos que con éste iniciamos es facilitar la comprensión de la técnica aseguradora a personas no especializadas. Para ello, las explicaciones parten de conceptos que no se dan por sabidos, a fin de poder alcanzar así, sin discontinuidades, un nivel técnico básico.



Enric Pena
soci-consultor d'ACCON
(consultoria actuarial)

Las provisiones técnicas son el elemento más característico del pasivo del balance de las entidades aseguradoras. ¿Qué significa provisión? Provisión es sinónimo de guardar, acumular, almacenar. ¿Qué hacemos al constituir una provisión? Simplemente retiramos una fracción de recursos económicos para

destinarlos a cubrir contingencias futuras. ¿Por qué? Pues porque la actividad aseguradora trata precisamente de cubrir la incertidumbre del riesgo mediante la optimización gestora de los recursos (cuotas mutualistas), cuyo valor añadido es inalcanzable mediante la acción individual de cada uno de nosotros; es justamente el principio de colectividad lo que da sentido y viabilidad a la actividad aseguradora.

La provisión responde a la obligación de la mutualidad de disponer de los recursos económicos suficientes para garantizar el cumplimiento de las obligaciones contraídas a través del contrato de seguro con el mutualista. La provisión es, junto con la profesionalidad gestora y la competitividad del producto, la forma de corresponder a la

confianza depositada por el mutualista.

El patrimonio que la entidad tiene comprometido para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones debe reflejarse precisamente en el pasivo de su balance. La solvencia debe asegurarse tanto a largo plazo, como a medio y corto plazo. Garantizar el cumplimiento de obligaciones a largo plazo sin poder atender las de vencimiento inmediato hacen totalmente inviable la mutualidad, por lo que nuestra responsabilidad gestora consiste en equilibrar material y temporalmente los recursos con las obligaciones; las dotación de las provisiones técnicas es tan sólo una parte de la tarea que debemos realizar. La mutualidad debe cumplir con rigor las exigencias provisorias para atender las obligaciones con los mutualistas

y garantizar la continuidad de su labor social a largo plazo.

Para poder comprender la naturaleza y la mecánica de las distintas clases de provisiones que deben constituir las mutualidades con arreglo al vigente marco normativo, deberemos explicar aquellos conceptos técnicos que son fundamentales para calcular adecuadamente, sin errores, las provisiones técnicas. Los conceptos que vamos a tratar son los de cuota de riesgo, cuota bruta o cuota de tarifa, recargo de seguridad, gastos internos; gastos externos y recargo de administración. También veremos las distintas acepciones y modalidades de reaseguro, como el reaseguro cedido, el retrocedido, el proporcional y el no proporcional, sin entrar aquí en mayores profundidades que las que se correspondan a la práctica reaseguradora que se da generalmente en la actividad mutual.

Para empezar nuestra exposición veamos el supuesto de un seguro de asistencia sanitaria de cuota bruta anual por importe de 480 € por parte de dos Mutualidades, (Mutua A y Mutua B), ejemplo que nos servirá de apoyo a lo largo de la explicación del cálculo y la contabilización de las Provisiones Técnicas.

El mismo nombre de cuota de riesgo, nos indica de qué se trata: en el precio de cubrir una situación de incertidumbre facilitando al asegurado los servicios sanitarios que se precisen sea cual sea el coste de los mismos,

sin que el mutualista se tenga que preocupar por ello. ¿Cuál es la obligación?, la obligación consiste en asegurar que los contratos de 480 € sean capaces de soportar los costes de la asistencia sanitaria, porque en caso contrario se estaría incurriendo en graves pérdidas. Simplifiquemos al máximo el análisis e imaginemos que sólo se cubren las intervenciones quirúrgicas. Supongamos que por datos conocidos, bien de la propia experiencia, o bien fruto de la experiencia poblacional (reflejado en informes estadísticos), se obtenga que la probabilidad de que una persona padezca una intervención quirúrgica en un año es del 60%, y que el coste medio de una intervención sea de 600 €. La cuota de riesgo será entonces de:

$$600 \text{ € (Coste intervención quirúrgica)} \times 60\% \text{ (frecuencia)} = 360 \text{ €}$$

Recargo de seguridad

Pueden existir dos situaciones distintas:

La Mutua A –que tiene experiencia en este tipo de seguros– con una amplia cartera de asegurados (lo que favorece que la frecuencia de siniestralidad sea estable) y en la que el precio por intervención está garantizado por un acuerdo con los centros médicos que cobrarán dicha cuantía; en este caso no existirá razón para introducir un recargo de seguridad (Rs), siendo por tanto su valor 0 €.

$$Rs = 360 \text{ (Cr)} \times 0\% \text{ (%Rs)} = 0 \text{ €}$$

La Mutua B –que acaba de iniciar este tipo de seguros y no dispone de una experiencia propia– no tiene una población asegurada suficientemente amplia que le permita suponer que la probabilidad de padecer una intervención sea realmente del 60%¹, de forma estable estadísticamente hablando. Por ello se introducirá un recargo de seguridad, que es una medida de prudencia ante esa falta de experiencia. El actuario decide establecer en la Nota Técnica que el importe del recargo de seguridad sea el 10% de la cuota de riesgo (Cr):

$$Rs = 360 \text{ (Cr)} \times 10\% \text{ (%Rs)} = 36 \text{ €}$$

Hasta ahora tenemos dos elementos, la cuota de riesgo y el importe del recargo de seguridad:

a) Caso de la Mútua A:

$$360 \text{ € (Cr)} + 0 \text{ € (Rs)} = 360 \text{ €}$$

b) Caso de la Mútua B:

$$360 \text{ € (Cr)} + 36 \text{ € (Rs)} = 396 \text{ €}$$

En ambos casos, A y B, se ha obtenido la cuota de riesgo definitiva, ya sea con recargo de seguridad o sin él.

¹ Pensemos en el caso límite de que sólo tenemos un asegurado en nuestra cartera, queda claro que la probabilidad nunca será del 60%, es decir, si no padece una intervención habrá sido del 0% y si la padece habrá sido del 100%, o aún peor, si sufre 2, del 200%. No deberemos actuar en esa cobertura sin adoptar unas mínimas medidas de seguridad que garanticen el servicio al asegurado y la viabilidad de nuestra actividad.

Antes de obtener el precio final del seguro, debe tenerse en cuenta además que para poder administrar los servicios prestados de asistencia sanitaria habrá que soportar unos costes (personal administrativo, alquileres, informática,...) que denominaremos internos o gastos internos. Imaginemos que a cada contrato formalizado se le asigna (estamos empezando a establecer lo que técnicamente denominaríamos contabilidad analítica o de costes y que el nuevo Plan de Contabilidad recoge a través de las cuentas del grupo 8) una fracción del coste total de gestión interna que debe soportar la entidad: las dos mutualidades lo establecen en el 10% del precio del seguro.

De la misma manera que antes, tendremos:

Los gastos internos (g_i) serán para ambas mutuas, A y B:

$$g_i = 480 \text{ €} \times 10\% = 48,00 \text{ €}$$

Surgen también otro tipo de gastos que se denominan gastos externos o de coste de adquisición, y que son necesarios para atender, por ejemplo, los gastos de distribución a los comerciales de la entidad: En el caso de la Mutua A, ésta decide pagar un 15% de comisión por cada póliza vendida, y en el caso de la Mutua B se decide pagar tan sólo una comisión del 7,5%.

Los gastos externos (g_e) serán:

Para la Mutua A:

$$g_e = 480 \text{ €} \times 15\% = 72,00 \text{ €}$$

Para la Mutua B:

$$g_e = 480 \text{ €} \times 7,5\% = 36,00 \text{ €}$$

El recargo de administración (Rad) es simplemente la suma de gastos internos y externos.

Así, finalmente tenemos:

	Mutua A	Mutua B
Cuota de riesgo (Cr)	360,00 €	360,00 €
Recargo de Seguridad (Rs)	0,00 €	36,00 €
Cuota de riesgo recargada	360,00 €	396,00 €
Gastos internos (g_i)	48,00 €	48,00 €
Gastos externos (g_e)	72,00 €	36,00 €
Recargo de Administración (Rad)	120,00 €	84,00 €
Cuota bruta ($C_b = C_r + R_s + R_{ad}$)	480,00 €	480,00 €

Se han determinado los elementos que constituyen el precio final del seguro para dos mutuas con grados de experiencia distintos en una misma actividad.

El reaseguro

Reasegurar es exactamente lo mismo que asegurar, sólo que cambian los actores. En el seguro la relación se establece entre una persona (física o jurídica, el tomador) y una entidad aseguradora autorizada para cubrir un riesgo (sobre una persona o sobre un bien), y abonar, llegado el caso, la prestación al beneficiario. En el reaseguro, la relación se produce entre una entidad aseguradora (cedente) y una

entidad denominada reaseguradora (cesionaria). En ambos casos se realiza la misma operación: el primero abona una cuota al segundo a cambio de obtener una protección ante lo que suceda en el futuro.

¿Con qué fin reaseguramos?

Precisamente reaseguramos para garantizar la solvencia y viabilidad de la entidad aseguradora. Básicamente el reaseguro nos permite homogeneizar nuestros riesgos (plenos de retención) o minorar en cuantía los efectos de eventuales desviaciones en nuestro resultado por actividad, ya sea, por ejemplo, por no tener carteras de tamaño adecuado, o por malas políticas de selección de riesgos.

Hablamos de reaseguro cedido y de reaseguro retrocedido. Se trata de lo mismo pero desde dos ópticas distintas; en el reaseguro cedido lo que estamos haciendo es ceder una parte de nuestra cuota, o sea, una parte de nuestro riesgo asumido, para que lle-

gado el caso de producirse el siniestro sea el reasegurador quien haga frente al riesgo cedido. En el caso del reaseguro retrocedido, lo que ocurre es que quien realiza la acción de ceder (cedente) es la propia reaseguradora contra otra reaseguradora que adquiere el papel de cesionaria; ello es debido a que también las entidades reaseguradoras poseen unos límites técnico-financieros que les obligan a reasegurar una fracción de sus riesgos cuando estos alcanzan proporciones inadecuadas para su solvencia.

No pretendemos profundizar ahora en el reaseguro, pero sí que es conveniente enunciar las funciones que cumple y tratar los conceptos básicos de pleno de retención, pleno de suscripción, reaseguro proporcional y reaseguro no proporcional.

El reaseguro cumple tres funciones fundamentales. Por un lado, una función técnica que atiende a la óptima distribución, homogeneización y ampliación de la capacidad de suscripción de riesgos además de mejorar las bases técnicas de los productos, es decir su coste. Cumple también una función financiera, en forma de participaciones del reasegurador en las provisiones técnicas de la cedente, la composición del margen de solvencia, depósitos sobre las provisiones, comisiones derivadas de los contratos y posibles cláusulas contractuales de participación en beneficios. Finalmente, tiene una función de asesora-

miento por poseer multiplicidad de informaciones obtenidas de la experiencia adquirida en el tratamiento de riesgos de naturaleza diversa.

La determinación del pleno de retención es algo que excede nuestro trabajo. Digamos simplemente que el pleno de retención guarda relación directa con el grado de aversión o de propensión al riesgo de los gestores de la mutualidad. Por pleno de retención se entenderá el riesgo que se está dispuesto a asumir por medios propios sin cesión al reaseguro. Es decir, se arriesga el neto patrimonial de la entidad aseguradora al efectuar los contratos con sus asegurados.

Veamos ahora el pleno de suscripción con la ayuda de un sencillo ejemplo. Sea una mutualidad que comercializa seguros por fallecimiento y que determina su pleno de retención en 60.000 €. Por otra parte, ésta ha celebrado un contrato de reaseguro obligatorio con 6 reaseguradoras distintas que le conceden capacidad para traspasar riesgos por un importe de 60.000 € adicionales en cada una de ellas. El pleno de retención es de 60 000 € y su pleno de suscripción (máximo riesgo contratable con cobertura técnica) asciende a 420.000 € (60.000+[6 x 60.000]). El pleno de suscripción le facilita la competitividad con el resto de entidades aseguradoras al no tener que renunciar a contratar riesgos que exceden su propia capacidad y que pondrían en peligro su solvencia.

Por último, veamos ahora las dos modalidades de contratos de reaseguro, denominadas proporcionales y no proporcionales.

A título meramente introductorio diremos que en los proporcionales la distribución del riesgo se basa en la suma asegurada, que presentan dos clases: los llamados de cuota parte y los de excedente de pleno. Los no proporcionales fundamentan la distribución del riesgo en la siniestralidad, ya sea por el estudio de la cuantía, ya sea por el estudio del número de siniestros acaecidos o bien por ambos simultáneamente; sus tres clases son el denominado de exceso de pérdidas (excess loss), el de exceso de pérdida anual (aggregate loss) y el de porcentaje de pérdidas (stop loss).

¿Cuál es la diferencia entre ambas modalidades? Los proporcionales, como su nombre indica guardan relación proporcional entre prima cedida y riesgo cedido. En los no proporcionales no se cumple dicha premisa. Veremos que ambas modalidades son muy importantes para el crecimiento de la mutualidad.

En el presente capítulo tan sólo desarrollaremos los proporcionales, dejando para el próximo el tratamiento de los no proporcionales.

En los contratos de reaseguro de modalidad proporcional se cumple siempre la siguiente igualdad:

Cuota cedida al reasegurador	=	Importe del siniestro pagado por el reaseguro
Cuota cobrada al asegurado		Importe del siniestro total

sentido común. Esta afirmación es válida en multitud de situaciones diarias como bien lo saben aquellos que realizan inversiones bursátiles. Para actuar en se-

Veamos dos ejemplos de reaseguro proporcional que contribuirán a aclarar el concepto.

Sea el caso de una mutua que comercializa el producto de asistencia sanitaria a un coste anual de 480 € y decidimos establecer un contrato de reaseguro en la modalidad de cuota parte al 70%.

¿Qué se está haciendo? Se renuncia al 70% de la cuota cobrada trasladándola al reasegurador. ¿Por qué? Ya sea por nuestra poca experiencia, o por nuestra baja cartera de mutualistas, etc. no estamos en condiciones todavía de establecer una solvencia adecuada y para ello se renuncia al resultado de la actividad (ya sea positivo o negativo) en un 70%. En este caso se habrán cedido 336 €. (480 x 70%)

Imaginemos que este contrato de seguro ha incurrido en un siniestro que se debe abonar, y que el coste del mismo asciende a 840 €; está claro que se abonará el coste total, bien al mutualista, bien al proveedor del servicio, para cumplir con esta obligación, pero el reasegurador habrá abonado a la mutua por el siniestro el 70% del coste, es decir, 588 €.

Veamos cuál habría sido el resultado de actividad con y sin reaseguro:

a) Sin reaseguro

Cobro de la cuota	480 €
Pago del siniestro	(840 €)
Resultado del ejercicio (Pérdida)	(360 €) (840 - 480)

b) Con reaseguro en la modalidad proporcional por cuota parte al 70%

Cobro de la cuota	480 €
Cesión de cuota al reaseguro	(336 €) (480 x 70%)
Pago del siniestro	(840 €)
Cobro del reaseguro por abono de su obligación	588 € (840 x 70%)
Resultado del ejercicio (Pérdida)	(108 €) (480 - 336 - 840 + 588)

Se ha reducido el resultado (pérdida) en un 70%, exactamente la cuota parte de reaseguro; del mismo modo se habría reducido el beneficio. El objetivo que se persigue es no depender de efectos aleatorios. Cuando se sea capaz de estabilizar la siniestralidad se actuará con niveles de reaseguro menores o incluso inexistentes. De forma implícita se determina que se podía soportar una pérdida de 108 € y continuar con la actividad, pero con anterioridad (previsión) se vio que no se podría asumir una pérdida de 360 €.

Muchas veces veremos expresiones que se refieren al “*principio de prudencia*”. Bien, es cierto que es prudencia lo que acabamos de aplicar, porque sin duda lo es actuar con humildad y

guros se debe tener disciplina técnica y sentido común, anuar las dos condiciones prácticamente es un sinónimo de éxito en nuestra área de actividad.

Hemos visto un ejemplo teórico que evidentemente carece de la complejidad práctica que luego encontraremos al tratar el cálculo de provisiones, activación de periodificaciones, comisiones y resto de elementos que participan de este tipo de operaciones.

Nos queda por ver el ejemplo de un reaseguro proporcional por excedente del **pleno de retención**. Para poder verlo con claridad cambiaremos de producto. Sea el caso de una mutua que comercializa seguros por fallecimiento en la modalidad de pa-

go de cuotas renovables de temporalidad anual. Es un seguro que consiste en abonar un capital al beneficiario en caso de fallecimiento del asegurado.

Supongamos que tenemos una cartera de 1.000 mutualistas y 999 de ellos nos contrata un seguro de este tipo por un capital de fallecimiento de 6.000 € y el mutualista restante nos lo contrata por un capital de 60.000 €. A través de tablas de mortalidad y otros elementos de carácter actuarial se ha determinado que la cuota a cobrar por capitales de 6.000 € asciende a un 0,7% del capital; o sea, la mortalidad teórica es de que al cabo de un año habrán fallecido 7 personas, y la cuota a cobrar será de 42 € (6.000 x 0,7%) por cada 6.000 € de capital, asegurado y año.

Al cabo de un año, vemos que efectivamente han fallecido 7 personas (la mortalidad teórica y la real han coincidido): 6 personas que poseían un capital de fallecimiento de 6.000 € y también ha fallecido la que estaba asegurada por un capital de 60.000 €.

La mütua tiene un reaseguro con un pleno de retención de 6.000 € por contrato. ¿Qué significa “pleno de retención”? Sencillamente quiere decir que se ha acordado con el reasegurador que la mütua asume las obligaciones de todos los contratos adquiridos con mutualistas hasta un máximo de 6.000 € por cada uno de ellos. Ello implica que cualquier contratación de mayor capital por falleci-

miento se desviará automáticamente al reaseguro, cediendo el riesgo a cambio de una prima que se denomina prima del reaseguro.

Para establecer el resultado del ejercicio vemos que:

Cobro de cuotas

$999 \times 42 \text{ € (Capital de 6.000 €)}$
 $= 41.958 \text{ €}$

$1 \times 420 \text{ € (Capital de 60.000 €)}$
 $= 420 \text{ €}$

Total cobro cuotas = 42.378 €

El importe del reaseguro cedido será el resultado de abonar las cuotas por la fracción que excede nuestro pleno de retención. Como hemos fijado un pleno de retención de 6.000 € por contrato, tenemos un único caso en el que cedemos al reasegurador 54.000 € de capital asegurado de un contrato (los 54.000 € se obtienen como resultado de minorar nuestro pleno de retención de 6.000 € al capital contratado por 60.000 €).

Así:

a) Obtención de la cuantía de la cuota de reaseguro cedido.

Contratos superiores a 6.000 €:
1 (A)

Sumatorio de los contratos superiores a 6.000 €: 60.000 € (B)

Cesión de riesgo al reasegurador = (B) - [6.000 € x (A)] =
 $60.000 - 6.000 = 54.000 \text{ €}$

Sabemos que por cada 6.000 €, la cuota asciende a 42 €.

Por sencilla relación obtenemos:
 $54.000 / 6.000 \times 42 = 9 \times 42 = 378 \text{ €}$.

Y obtenemos:

Cuota de reaseguro cedida = 378 €

b) Pago de los siniestros:

6 fallecidos x 6.000 € de capital de fallecimiento = 36.000 €

1 fallecido x 60.000 € de capital de fallecimiento = 60.000 €

c) Abono del reasegurador por su obligación a cumplir por el contrato de pleno de retención:

1 fallecido x 54.000 € de capital de fallecimiento = 54.000 €

d) El resultado del ejercicio habrá sido:

Cobro cuotas 42.378 €
Pago cuota reaseguro 378 €
Pago de los siniestro 96.000 €
Abono reasegurador 54.000 €

Resultado:

$42.378 - 378 - 96.000 + 54.000 = 0 \text{ €}$

Se ha conseguido cumplir la obligación para con los asegurados sin poner en peligro la solvencia de la mutualidad.

¿Qué habría pasado si no se hubiera efectuado el reaseguro por excedente de pleno de retención?

Simplemente:

Cobro cuotas 42.378 €

Pago de los siniestros 96.000 €

Resultado:

42.378 - 96.000 = - 53.622 €

Se obtendrían unas pérdidas de 53.622 €, algo que se podría haber evitado con la simple cesión al reasegurador de 378 €. ¿Merecía la pena correr el riesgo de tal pérdida por un resultado contable superior en 378 €? Sin duda no.

De esta forma se habrá homogeneizado el riesgo. Se ha conseguido que sea **indiferente** un siniestro porque independientemente de quien pueda fallecer, el pago de capital será siempre el mismo y se podrá afrontar la obligación contractual sin poner en peligro la solvencia. A través del reaseguro se ha evitado un desequilibrio técnico.

Una vez se han visto las dos clases de reaseguro proporcional, veamos que ventajas e inconvenientes presentan.

En los contratos de reaseguro por cuota parte, como ventaja es correcto afirmar que presentan una gran sencillez de cálculo, unos bajos costes de administración, facilitan tener una cartera equilibrada y, se obtienen elevadas comisiones en favor de la cedente; sin embargo, como contrapartida, también se debe tener en cuenta que la cartera mantiene invariable el coeficiente de siniestralidad y al ceder negocio de forma proporcional sobre to-

dos los riesgos suscritos, se ceden también riesgos que la entidad podría conservar en su totalidad, es decir, el crecimiento empresarial queda ralentizado.

En los contratos de reaseguro por excedente del pleno de retención, la cedente retiene la totalidad de los riesgos suscritos que no sobrepasen su pleno de forma que facilita una mayor homogeneidad de cartera lo que permite a su vez, suscribir riesgos mayores de lo que se sería capaz con un reaseguro por cuota parte; no obstante, por otro lado, existen unos mayores gastos de gestión (el cálculo se realiza cuota a cuota), produce antiselección de riesgos sobre la cartera del reasegurador (los riesgos que adquiere no son homogéneos en su caso) y no nos están cubriendo los efectos de acumulación. Por **acumulación** entenderemos un siniestro que de forma simultánea provoca siniestros en distintas pólizas; se ha limitado el coste de cada póliza independientemente de las demás, pero no el número de siniestros. Veamos la acumulación a través de un ejemplo: Se ha cubierto un seguro de indemnización por daños a diez personas distintas, podría ocurrir que todas ellas subieran a un autocar que tuviera un accidente; de forma inmediata el accidente del autocar habrá provocado la posibilidad de que los diez asegurados causen siniestro.

Provisiones técnicas

El actual Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Se-

gueros Privados, en adelante ROSSP, contempla las siguientes provisiones técnicas:

1. De cuotas no consumidas
2. De riesgos en curso
3. De seguros de vida
4. De participación en beneficios y para extornos
5. De prestaciones
6. De estabilización
7. De seguro de decesos
8. Del seguro de enfermedad
9. De desviaciones en las operaciones de capitalización por sorteo

Provisión por cuotas no consumidas

Contablemente es una provisión, pero en realidad se trata de una periodificación. ¿Qué es periodificar? Periodificar es situar en cada período de tiempo aquello que se va a consumir, y almacenar aquello que se consumirá en un futuro.

Ya disponemos de todos los elementos necesarios para poder entender correctamente lo que es la provisión por cuotas no consumidas. Lo veremos a través de dos ejemplos, uno de la mutua A y otro, más complejo, de la mutua B. En cada ejemplo se realizarán cuatro operaciones; primero se identificarán los elementos que componen la cuota bruta, después se determinará la provisión por cuotas no consumidas, luego contabilizaremos la operación desde el nacimiento de la misma hasta el cierre a fin de ejercicio contable, y por último se

obtendrá el resultado contable del ejercicio.

Sigamos, pues con el ejemplo de las dos mutuas, A y B, que ofrecen seguros de asistencia sanitaria de cuota anual al mismo precio y que en ambas se contrata un primero de julio un seguro anual, abonando para ello una cuota de 480 €. Cuando ha transcurrido 1 mes vemos que el mutualista ha consumido servicios sanitarios medios por 40 € (480/12), por diferencia quedan 440 €. Se dirá que se han periodificado (guardado) 440 €, que servirán para atender el coste de servicios sanitarios que probablemente se consumirán en el futuro. Cuando han transcurrido

6 meses, se ve que la persona ha consumido la mitad, es decir, 240 €, y que se siguen almacenando 240 €, dinero con el que se atenderán los servicios sanitarios que puedan precisarse en los siguientes 6 meses.

Hasta ahora sucede lo mismo en ambas mutuas.

De forma encubierta acabamos de ver otro importante concepto, que técnicamente recibe el nombre de **consumo uniforme**, es decir, la persona consumirá siempre la misma cantidad de servicios sanitarios. Esto es una hipótesis que resulta válida en la mayoría de los casos. Ahora bien, si por la experiencia que

se posee se ve que la persona consume mucho más en unos períodos que en otros, se descartaría la anterior forma de periodificar y por tanto no nos remitiríamos a una periodificación uniforme sino a aquella que más se ajuste a la realidad. No hay ninguna norma en el ROSSP que nos impida mejorar la forma de provisionar o, dicho de otro modo, de almacenar del modo más eficiente. También se ha visto indirectamente que se ha aceptado un compromiso de futuro: de forma implícita se le ha dicho al mutualista que no se preocupe, que con 480 € se le garantizaran los servicios sanitarios que precise a lo largo de un año.

Ejemplo 1

La Mutua A formaliza con un mutualista un contrato de asistencia sanitaria en fecha 1 de julio con pago anual del mismo.

a) Composición de la cuota que percibe la Mutua A.

Cuota bruta Mutua A (Cb)	480 €
Recargo de seguridad implícito (Rs).....	0 €
Cuota bruta neta de Recargo de seguridad	480 €(480 - 0)
Cuota de riesgo (Cr)	360 €
Gastos internos (g _i).....	48 €
Gastos externos (g _e).....	72 €

b) Calculo de la provisión por cuotas no consumidas.

Cuota bruta	480,00 €
Cuota bruta neta de recargo de seguridad	480,00 €

La fecha de contrato fue el 1 de julio, y si se está calculando el importe de la provisión por cuota no consumida a cierre de ejercicio en fecha 31 de diciembre, ha transcurrido exactamente la mitad del período de cobertura. Si se mantiene la hipótesis de consumo uniforme, se dirá que se ha consumido exactamente la mitad de la cuota bruta. Por tanto, la provisión por cuota no consumida asciende a: $480,00 € \times 50\% = 240,00 €$

c) Contabilización.

1. Por la venta del seguro

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
480,00	4310	Recibos de primas pendientes de cobro en poder de la entidad	a	Primas emitidas netas de anulaciones, seguro directo, no vida	7001	480,00

2. Por las comisiones a mediadores. El pago que deberemos afrontar por el trabajo de los vendedores y que coincide con los gastos externos implícitos en la cuota bruta.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
72,00	6100	Comisiones sobre primas emitidas, seguro directo, no vida	a	Comisiones sobre primas pendientes de cobro de Mediadores	4520	72,00

3. Por el cobro de la cuota al asegurado

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
480,00	570	Tesorería, Caja	a	Recibos de primas pendientes de cobro en poder de la entidad	4310	480,00

4. Por el pago efectivo de las comisiones. Hemos decidido abonar de una sola vez toda la comisión a los mediadores.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
72,00	4520	Comisiones sobre primas pendientes de cobro de Mediadores	a	Tesorería, Caja	570	72,00

5. Por la activación de la cuenta de periodificación de las comisiones pagadas a Mediadores. Es decir, hemos abonado a los Mediadores una comisión de un seguro anual; como sólo transcurre dentro del año la mitad de dicho seguro, activamos una periodificación de la comisión por la mitad del importe total ya que su contabilización como gasto fiscal pertenece a un ejercicio distinto al que tiene lugar la contratación del seguro.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
36,00	481	Ajustes por periodificación, comisiones y otros gastos de adquisición	a	Comisiones sobre primas emitidas, seguro directo, no vida	6100	36,00

6. Por la dotación a la provisión para primas no consumidas de no vida.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
240,00	6930	Dotación provisiones para primas no consumidas, no vida	a	Provisión para primas no consumidas de Seguro Directo	3000	240,00

d) Resultado de la operación a cierre del ejercicio.

La Mutua A ha tenido las siguientes operaciones:

Cobro de la cuota bruta.....	480 €	
Imputación de los gastos externos	36 €	(72 x 50%)
Imputación de los gastos internos	24 €	(48 x 50%)
Provisión por cuotas no consumidas.....	240 €	(480 x 50%)
Resultado positivo.....	180 €	

Ejemplo 2

La Mutua B formaliza con un mutualista un contrato de asistencia sanitaria en fecha 1 de julio con pago anual del mismo; simultáneamente realiza un contrato de reaseguro por cuota parte al 70% sobre la cuota bruta neta de recargo de seguridad con extorno en forma de comisión del 100% de los gastos externos y del 60% de los gastos internos.

a) Determinación de la prima que percibe el reasegurador.

Cuota bruta Mutua B (Cb)	480 €	
Recargo de seguridad implícito (Rs).....	36 €	
Cuota bruta neta de Recargo de seguridad.....	444 €	(480 - 36)
Cuota de riesgo (Cr).....	360 €	
Gastos internos (g _i)	48 €	
Gastos externos (g _e)	36 €	

En el contrato de reaseguro tendremos:

$$\text{Cuota de reaseguro} \quad 444 \text{ €} \times 70\% = 310,8 \text{ €}$$

Comprobémoslo:

$$\begin{aligned} \text{Cuota de riesgo de reaseguro} & \quad 360 \text{ €} \times 70\% = 252,00 \text{ €} \\ \text{Gastos internos de reaseguro (g}_i) & \quad 48 \text{ €} \times 70\% = 33,60 \text{ €} \\ \text{Gastos externos de reaseguro (g}_e) & \quad 36 \text{ €} \times 70\% = 25,20 \text{ €} \end{aligned}$$

Vemos que 310,80 € es lo mismo que 252,00 + 33,60 + 25,20.

El extorno de gastos siguiendo las condiciones de contrato será:

$$\begin{aligned} 100\% \text{ de los gastos externos} & \quad 25,20 \text{ €} \times 100\% = 25,20 \text{ €} \\ 60\% \text{ de los gastos internos} & \quad 33,60 \text{ €} \times 60\% = 20,16 \text{ €} \end{aligned}$$

La comisión que nos cede el reasegurador asciende a 48,72 € (25,20 + 20,16)

b) Cálculo de la provisión por cuotas no consumidas.

Cuota bruta 480,00 €
Recargo de seguridad 36,00 €

Cuota bruta neta de recargo de seguridad 444,00 €

¿Por qué se minoró la cuota en el importe del recargo de seguridad? Porque establecer un recargo de seguridad en un producto, obliga a provisionar su prestación en las denominadas provisiones de estabilización, que veremos más adelante. No podemos duplicar una provisión, por tanto se efectuará la provisión sobre la cuota bruta descontando previamente el importe del recargo de seguridad.

La fecha de contrato fue el 1 de julio, y si se está calculando el importe de la provisión por cuota no consumida a cierre de ejercicio en fecha 31 de diciembre, habrá transcurrido exactamente la mitad del período de cobertura. Si se mantiene la hipótesis de consumo uniforme, se dirá que se ha consumido exactamente la mitad de la cuota de riesgo. Por tanto, la provisión por cuota no consumida asciende a:

$$444,00 \text{ €} \times 50\% = 222,00 \text{ €}$$

Pero, si se ha formalizado un contrato de 480,00 €, del que se retira el recargo de seguridad (36,00 €), se habrá consumido exactamente la mitad (222,00 €) y abonado al reaseguro (310,80 €) ¿Cómo se pueden provisionar por cuotas no consumidas los 222,00 € que hemos calculado?. Para aclarar esta aparente paradoja nos ayudará la contabilidad de la operación, tal como se expondrá en el siguiente apartado.

c) Contabilización.

Por la venta del seguro

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
480,00	4310	Recibos de primas pendientes de cobro en poder de la entidad	a	Primas emitidas netas de anulaciones, seguro directo, no vida	7001	480,00

2. Por las comisiones a Mediadores. El pago que deberemos afrontar por el trabajo de los vendedores y que coincide con los gastos externos implícitos en la cuota bruta.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
36,00	6100	Comisiones sobre primas emitidas, seguro directo, no vida	a	Comisiones sobre primas pendientes de cobro de Mediadores	4520	36,00

3. Por el cobro de la cuota al asegurado

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
480,00	570	Tesorería, Caja	a	Recibos de primas pendientes de cobro en poder de la entidad	4310	480,00

4. Por el pago efectivo de las comisiones. Hemos decidido abonar de una sola vez toda la comisión a

los Mediadores

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
36,00	4520	Comisiones sobre primas pendientes de cobro de Mediadores	a	Tesorería, Caja	57	36,00

5. Por la activación de la cuenta de periodificación de las comisiones pagadas a Mediadores. Es decir, hemos abonado a los Mediadores una comisión de un seguro anual; como sólo transcurre dentro del año la mitad de dicho seguro, activamos a final de ejercicio la periodificación de la comisión por la mitad del importe total ya que su contabilización como gasto fiscal pertenece a un ejercicio distinto al que tiene lugar la contratación del seguro.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
18,00	481	Ajustes por periodificación, comisiones y otros gastos de adquisición	a	Comisiones sobre primas emitidas, seguro directo, no vida	6100	18,00

6. Por la dotación de la provisión de estabilización del recargo de seguridad.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
36,00	6933	Dotaciones a las provisiones para estabilización	a	Provisiones para estabilización	330	36,00

7. Por la dotación a la provisión para primas no consumidas de no vida.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
222,00	6930	Dotación provisiones para primas no consumidas, no vida	a	Provisión para primas no consumidas de Seguro Directo	3000	222,00

8. Por la celebración del contrato de reaseguro.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
310,80	70400	Primas reaseguro cedido no vida	a	Acreedores y deudores por reaseguro cedido y retrocedido	400	310,80

9. Por el extorno de comisiones que nos efectúa el reasegurador.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable		Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
48,72	400	Acreedores y deudores por reaseguro cedido y retrocedido	a	Comisiones sobre primas cedidas al reaseguro, no vida	7100	48,72

10. Por el pago de la cuota de reaseguro. (Hemos abonado por la diferencia entre su prima y las comi-

siones a percibir del mismo. $310,80 - 48,72 = 262,08$)

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable	a	Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
262,08	400	Acreeedores y deudores por reaseguro cedido y retrocedido		Tesorería, Caja	570	262,08

11. Por la activación de la cuenta de periodificación de las comisiones percibidas del contrato de reaseguro. Es decir, hemos cobrado del reaseguro una comisión de un seguro anual; como sólo transcurre dentro del año la mitad de dicho seguro, activamos a final de ejercicio la periodificación de la comisión por la mitad del importe total ya que su contabilización como ingreso fiscal pertenece a un ejercicio distinto al que tiene lugar la contratación del seguro.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable	a	Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
24,36	7100	Comisiones sobre primas cedidas al reaseguro, no vida		Ajustes por periodificación, comisiones y otros gastos de adquisición del reaseguro cedido	482	24,36

12. Por la participación del reasegurador en la provisión por cuotas no consumidas.

Importe	Nº Cuenta	Nombre cuenta contable	a	Nombre cuenta contable	Nº Cuenta	Importe
155,40	3800	Provisiones para primas no consumidas, reaseguro cedido, no vida		Participación del reaseguro en la dotación a las provisiones técnicas, no vida	6938	155,40

d) Resultado de la operación a cierre del ejercicio

La Mutua B ha tenido las siguientes operaciones:

Cobro de la cuota bruta.....	480,00 €
Dotación Provisión de estabilización.....	36,00 €
Imputación de los gastos externos	18,00 €
Imputación de los gastos internos.....	24,00 €
Dotación Provisión por cuotas no consumidas	222,00 €
Cuota cedida en reaseguro	310,80 €
Participación del reaseguro. En la provisión por cuotas no consumidas	155,40 €
Comisiones imputadas del reaseguro.....	24,36 €
Resultado positivo.....	48,96 €

Una vez vistos ambos ejemplos debería resultar más fácil diferenciar la provisión por cuotas no consumidas de la que en aplicación de la legislación anterior era su equivalente, la provisión para riesgos en curso, que si bien subsiste en la legislación actual con el mismo nombre, se encarga de calcular aspectos técnicos distintos.

La mayor diferencia entre la actual provisión por cuotas no consumidas y su equivalente en la legisla-

ción anterior –la provisión para riesgos en curso– consiste en nuestra opinión en que por aplicación de la legislación actual se periodifican la totalidad de ingresos y gastos, en tanto que por la anterior legislación, la base de cálculo de la denominada provisión para riesgos en curso deducía de su base los gastos externos cuando estos eran imputados por la totalidad durante el ejercicio fiscal. Cabe decir, que por el procedimiento contable, el resultado fiscal del ejercicio no sufre variación alguna entre ambos métodos de contabilización, si bien los asientos a realizar son distintos entre el antiguo plan de contabilidad derogado y el actual.

Finalmente relacionamos a continuación un sencillo algoritmo de cálculo para determinar la provisión por cuotas no consumidas póliza a póliza tal como nos obliga la legislación vigente.

Denominemos:

Pqnc: Provisión por cuotas no consumidas

Cb(nRs): Cuota bruta neta de recargo de seguridad

f: Parte de riesgo no consumida

Tenemos que:

$$Pqnc = Cb(nRs) \times f$$

Y para obtener el valor de “f” definiremos:

Fecha 1: Día de emisión - Mes de emisión - Año de emisión

Fecha 2: Día de cálculo - Mes de cálculo - Año de cálculo

$$Y \text{ el valor que } f \text{ tomará en cada caso será: } f = 1 - \frac{(Fecha 2 - Fecha 1)}{365}$$

Teniendo en cuenta la restricción de que “f” siempre deberá ser positiva o nula.

En los casos en que las cuotas sean de una temporabilidad distinta a la anual, bastará con sustituir el denominador de temporabilidad (365), por el valor expresado en días que se corresponda con la cuota que estemos calculando (mensual, 30; semestral, 180; bianual, 730; etc.)

En el próximo capítulo seguiremos con el resto de provisiones técnicas e introduciremos los conceptos de cuotas fraccionadas, cuotas fraccionarias, recargos por fraccionamiento, cuotas emitidas, cuotas devengadas y cuotas devengadas y no emitidas; por cuanto se refiere al reaseguro se introducirán las características más relevantes de los contratos de reaseguro no proporcional en sus tres variantes. Con ello esperamos dotar los elementos necesarios para que el lector pueda comprender correctamente todo aquello que conforma el cálculo de las provisiones técnicas.

diccionari relatiu

I mentre visqués, seguiria, per instint polític, sense esperar nous experiments, la regla que un amic en el poder és un amic perdut.

Henry Adams

Entre la injusticia de insultar al prójimo y la indignidad de sonreírle hay un discreto término medio: mirar para otro lado.

R. Sánchez Ferlosio

Catalana pragmàtica *(diàlegs mutualistes del tercer mil·lenni, I)*

–**Narcís:** Què et passa, Màrius?

–**Màrius:** Pensava en el nostre país.

–**Narcís:** Una temporada poc brillant, veritat?

–**Màrius:** Si en vols dir així... Jo crec que és una mica més greu que això. Sospito que el catalanisme no estigui en liquidació, les rebaixes s'allarguen més del compte.

–**Narcís:** Home, potser en fas un gra massa!

–**Màrius:** Potser sí, no ho sé. Però veuràs: de fet, l'única cosa que a hores d'ara tenim ben normalitzada és l'establishment, que ho ocupa tot, del llarg i del través. Sense nervi, el nostre actiu polític es consumeix en el pacte i en coreografies de sèrie B, i no dic que no estigui bé pactar, però d'això a fer-ne el motiu de la nostra existència! I, saps què?, el més inquietant és que a la productora nacional, en el fons, sembla que ja li està bé com marxen les coses.

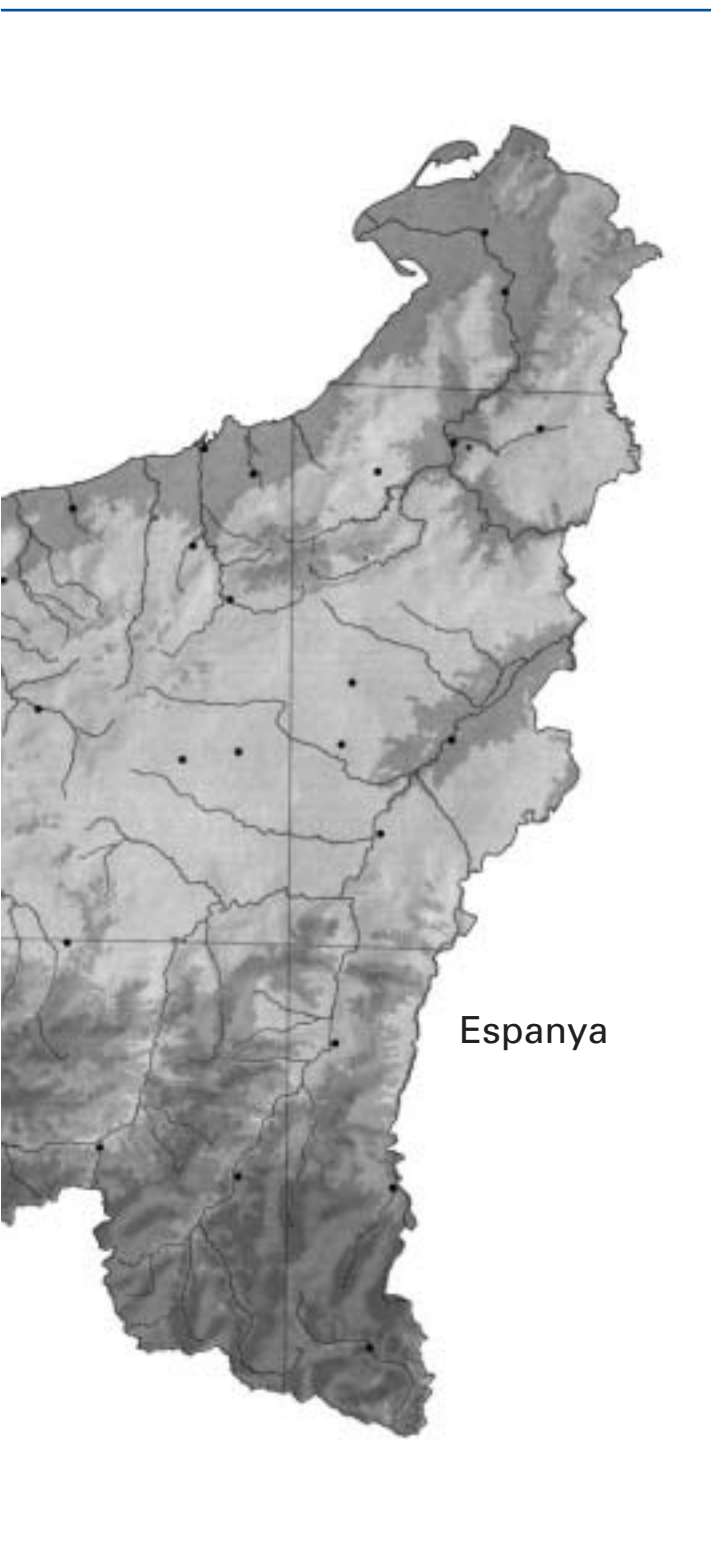
–**Narcís:** Descarrega.

–**Màrius:** Ho resumiré. Per desencallar-nos no més veig una alternativa: o acceptem sense reser-

Mar Mediterrània



França



ves l'estatus quo provincial i fora romanços, o bé, com penso, ens decidim per la independència, amb determinació, paciència i sobretot amb... com t'ho diria?... amb humilitat. Fora pretextes i simulacres, ja m'entens.

–**Narcís:** Vaja, vaja... no sé si et vull entendre. Mira, Màrius, saps perfectament que tot això que dius no interessa gairebé ningú, i no cal que et digui que no tens la més mínima probabilitat d'èxit. Però ja posats, diguem, quina mena d'independència proposaries, la sobiranista globalitzada o la interdependent asimètrica?

–**Màrius:** La biomètrica transidentitària mutant, si et sembla!

–**Narcís:** Però no fotis home, si tu no ho has estat mai de nacionalista!

–**Màrius:** Precisament, Narcís, precisament.

Exercicis —nivell C—:

- a) Quina és la probabilitat que en Màrius sigui mutualista?
- b) Qui és millor ciutadà, en Màrius o en Narcís?
- c) Qui dels dos és l'empresari?
- d) Qui representa millor el nostre inconscient col·lectiu?
- e) Bon cop de falç?
- f) És l'arribisme regeneracionista un fenomen emergent?
- g) Negociar-pactar pactar-negociar, història d'un poble exemplar?

Els lectors poden adreçar els seus comentaris a:
Forumutual@patria.cat

M. Clara Faus Cofoll
mutualista

mutual

Revista de la Federació de Mutualitats de Catalunya

Si esteu interessats de rebre periòdicament la revista mutual, ompliu aquesta butlleta de subscripció gratuïta i feu-la arribar, per correu o fax, a:

mutual
Federació de Mutualitats de Catalunya
Bruc 72-74. 08009 Barcelona
Tel. 934 67 17 27
Fax 934 87 42 56
e-mail: federacio@mutualitats.com
Web:www.mutualitats.com

mutual butlleta de subscripció gratuïta

Entitat

Nom i cognoms

Càrrec

Adreça

Població **C.P.**

Telèfon **Fax**