

satírico, no será debido á mi voluntad; atribúyase á mi indignacion de hombre honrado.

Despues de haber seguido tan de cerca como nos ha sido posible el nacimiento de la idea mutualista, conviene examinar su naturaleza y su alcance. Si no soy tan breve como quisiera, procuraré cuando ménos ser claro y concluyente.

## CAPÍTULO VI

PODER DE LA IDEA MUTUALISTA; UNIVERSALIDAD DE SUS APLICACIONES.—DE CÓMO EL PRINCIPIO MÁS ELEMENTAL DE LA MORAL TIENDE Á SER EL FUNDAMENTO DEL DERECHO ECONÓMICO Y EL EJE DE NUEVAS INSTITUCIONES.—PRIMER EJEMPLO: SEGUROS.

Las clases jornaleras nos han confiado su secreto. Sabemos por ellas mismas que despues de haberse parado un momento, el año 1848, en las ideas de vida en comun, de trabajo en comun, de Estado-familia, ó Estado-servidor, se han decidido por fin á abandonar esta utopia; que por otro lado no están con ménos fuerza contra el sistema de justo medio político y anarquía económica de la clase media, y que su pensamiento está muy concentrado en un principio único, igualmente aplicable, á su modo de ver, á la organizacion del Estado que á la legislacion de los intereses, el principio de mutualidad ó de reciprocidad.

Presentada esta idea á la luz del día, no tenemos ya necesidad de preguntar nada á las clases jornaleras

acerca de sus ideas sobre el porvenir. Su práctica no ha hecho de seis meses acá grandes adelantos; y en cuanto á su doctrina, sentado el principio, podemos con ayuda de la lógica conocerla tan bien como ellas mismas. Tan bien y aún mejor que ellas podemos, por medio del raciocinio, interrogar la conciencia universal, discutir sus tendencias y revelar á los ojos de las masas sus destinos. Podemos hacer más, y es, si viniesen á extraviarse, hacerles observar sus contradicciones ó inconsecuencias, y por consiguiente, sus faltas; y luégo, aplicando su idea á cada cuestion política, económica ó social, trazarles, para el caso en que no lo tuviesen, un plan de conducta ó un formulario. Les indicaremos así anticipadamente las condiciones de sus triunfos y las causas de sus derrotas; escribiremos de antemano, bajo la forma de una deducccion didáctica, su historia. Nos lo permite hoy el estado de la civilizacion. La humanidad se empieza á conocer y á poseer lo bastante para calcular su existencia en un largo período: motivo precioso de consuelo para los que se afligen de la brevedad de la vida, y quisieran saber por lo ménos cómo irá el mundo algunos centenares de años despues de su muerte (4).

Volvamos á tomar, pues, esa idea de mutualidad, y veamos lo que bajo la presion de los acontecimientos y en conformidad á las leyes de la lógica se dispone á hacer la Democracia jornalera.

Empecemos por observar que hay mutualidad y mutualidad. Se puede volver mal por mal, como se vuelve bien por bien. Se puede volver riesgo por riesgo,

probabilidad por probabilidad, concurrencia por concurrencia, indiferencia por indiferencia, limosna por limosna. Considero las sociedades de socorros mútuos, tales cuales existen hoy, como simples transiciones al régimen mutualista; pertenecen aún á la categoría de las fundaciones benéficas; son verdaderos recargos que debe imponerse el trabajador si desea no verse expuesto al abandono en los casos de enfermedad ó de falta de trabajo. Pongo en la misma línea los montes de piedad, las loterías de beneficencia, las cajas de ahorros y de retiro, los seguros sobre la vida, las casas de maternidad, los asilos, las casas de huérfanos, los hospitales, los hospicios, las inclusas, las casas para ciegos, los inválidos, los calefactorios públicos, etc. Se puede ver ya, por lo que ha hecho é intentado hacer la caridad cristiana, cuál es la tarea de la mutualidad moderna. Es posible que esos establecimientos no desaparezcan tan pronto, segun es de profundo el malestar social, y son de lentas las trasformaciones que tienen por objeto la mejora de masas tan numerosas y tan pobres. Pero esas instituciones no son más que monumentos de miseria, y nos lo ha dicho el manifiesto de los Sesenta: «*Rechazamos la limosna; queremos la Justicia.*»

La verdadera mutualidad, lo hemos dicho, es la que dá, promete y asegura servicio por servicio, valor por valor, crédito por crédito, garantía por garantía; la que, sustituyendo en todo un derecho riguroso á una caridad lánguida, y la determinacion del contrato á la arbitrariedad de los cambios, descartando toda veleidad y toda posibilidad de agiotaje,

reduciendo á su más simple expresion todo elemento aleatorio, y haciendo comunes los riesgos, tiende sistemáticamente á organizar el principio de la Justicia en una serie de deberes positivos, y por decirlo así, de garantías materiales.

Precisemos nuestro pensamiento con ejemplos. Empiezo por el más conocido y el más sencillo.

Todo el mundo ha oído hablar de las compañías de seguros contra incendios, contra el granizo, la epizootia, los riesgos marítimos, etc. Lo que no es tan sabido es que esas compañías realicen en general muy grandes beneficios: las hay que reparten á sus accionistas el 50 y hasta el 150 por 100 del capital desembolsado.

La razon de esto es fácil de comprender.

«Una sociedad de seguros no necesita de capital: no tiene ni trabajo alguno que hacer, ni mercancía que comprar, ni mano de obra que pagar. Unos cuantos propietarios, en tan gran número como se quiera—cuantos más sean, mejor—se obligan los unos para con los otros, cada uno á prorata de los valores que quiere hacer asegurar, á cubrirse recíprocamente las pérdidas que hayan sufrido por fuerza mayor ó caso fortuito; y esto es lo que se llama seguro *mútuo*. En este sistema se calcula la prima pagadera por cada asociado á fin de cada año ó en periodos todavía más largos, segun son más ó ménos raros y de poca ó mucha importancia los siniestros. Es por lo tanto variable, y no proporciona beneficios á nadie.

«Otras veces se reunen unos cuantos capitalistas y se ofrecen á reembolsar á los particulares, mediante una prima anual de  $x$  por 100, el importe de las pérdidas eventuales que experimenten en sus propiedades, á causa de

un incendio, del granizo, de naufragios, de la epizootia, en una palabra, del siniestro que haya sido objeto del seguro. Esto es lo que se llama seguro á prima fija.» (*Manual del especulador en la Bolsa*, por P. J. PROUDHON y J. DUCHÉNE. París, 1867. Garnier Hermanos.)

Ahora bien, como ninguno está obligado á garantir á otro gratis, y la oferta y la demanda es la ley del mundo comercial, se comprende que las compañías se pongan de acuerdo y se aseguren entre sí mismas, calculando sus riesgos y sus primas, de manera que viniendo las pérdidas cubiertas á lo ménos dos veces por los beneficios, puedan doblar y triplicar el capital.

¿Cómo es entónces que el seguro mútuo no haya reemplazado hace ya mucho tiempo los demás seguros? ¡Ah! Es porque hay muy pocos particulares que quieran ocuparse en las cosas que interesan á todo el mundo en general, y en particular á nadie; es porque el Gobierno, que podria tomar la iniciativa, se niega á tomarla como si nada tuviese que ver con este asunto, por ser, dice, cosa de economía política y no de gobierno; hablemos más claro: es porque esto sería atentar contra las compañías de parásitos, grandes señores que viven holgadamente del tributo que les pagan los asegurados; es, en fin, porque los ensayos que hasta aquí se han hecho del seguro mútuo, ya sin la sancion del Estado y en demasiado pequeña escala, ya por el Estado mismo, pero con miras de favorecer á sus paniaguados, han concluido por fastidiar á los más celosos, de modo y de manera que la institucion ha quedado verdaderamente en

proyecto. El seguro mútuo abandonado por la autoridad pública, á la que correspondia realizarlo, no es aún más que una idea.

« Cuando el espíritu de iniciativa y el sentimiento de colectividad que dormitan en Francia hayan tomado vuelo, el seguro será un contrato entre los ciudadanos, una asociacion cuyos beneficios serán para todos los asegurados y no para algunos capitalistas, y no consistirán sino en la reduccion de la prima del seguro. Esa idea se ha manifestado ya en el público y en las Cámaras bajo la forma de seguros por el Estado (5).» (Ibid.)

Lo que se puede temer aquí, como siempre, es que el Gobierno, bajo pretexto de utilidad pública, no cree un gran monopolio, como lo ha hecho con los Ferro-carriles, el Gas, los Ómnibus, los Coches de plaza, etc.; monopolio que utilizaria para dotar á más de uno de sus fieles servidores, cuyos largos servicios no permitiese recompensar la penuria del Tesoro. Así en el régimen de mútua insolidaridad en que vivimos, vamos de la explotacion de las compañías á la explotacion por el Gobierno, todo por no saber entendernos y por preferir que algunos de nosotros se enriquezcan por el privilegio, á guardarnos y garantirtos todos contra el despojo y el pauperismo.

Estos hechos son perfectamente conocidos, y no tengo la pretension de decir nada nuevo á mis lectores. ¿Qué piden, pues, los partidarios de la mutualidad?

Reconocen gustosos, con los economistas de la escuela puramente liberal, que la libertad es la primera

de las fuerzas económicas, y debe confiársele todo lo que pueda hacer por sí sola; pero que donde no pueda llegar la libertad, mandan el buen sentido, la justicia y el interés general, que intervenga la fuerza colectiva, que no es aquí sino la mutualidad misma; que los destinos públicos han sido precisamente creados para esa clase de necesidades, y no tienen por objeto sino satisfacerlas. Entienden por lo tanto que su principio, en lo relativo á los seguros admitido por todo el mundo, pero hasta ahora descartado de la práctica por el descuido ó la negligencia de los gobiernos, es preciso que reciba al fin plena y entera aplicacion. Denuncian en el sistema contrario los tres males siguientes, que tienen la decidida voluntad de hacer que desaparezcan en cuanto lleguen al poder:

- 1.º La violacion de un principio de derecho público y económico;
- 2.º El sacrificio bajo forma de prima de una parte de la fortuna pública;
- 3.º La creacion y el sosten de un parasitismo corruptor por medio de esa misma prima.

No está aquí todo. La iniquidad atrae la iniquidad. Es un hecho que nos sería difícil probar, porque no hemos examinado los libros de las compañías, pero que todo nos mueve á considerar como cierto, que en materia de seguros, los pequeños sócios pagan por los grandes, como sucede en materia de impuestos. Los siniestros, en efecto, son proporcionalmente más raros en los pequeños cuartos, los pequeños ajuares y las pequeñas industrias, que en las grandes

fábricas y vastos almacenes; y esto no impide con todo que la prima, con ayuda de ciertos accesorios, sea más elevada para los seguros de la primera categoría que para los de la segunda.

Otro abuso cometen aún las compañías. Forman entre sí, para el arreglo de las primas, una como junta de buena y cordial inteligencia, que no es otra cosa que una coalicion de las ayer prohibidas por la ley y hoy autorizadas por una resolucion del Cuerpo legislativo. Así, mientras una compañía de seguros mútuos no cobraria más de 15 céntimos por 1.000 francos, las á prima fija no cobran menos de 40.

Mas, ¿á qué hablar de mutualidad? Se nos asegura que las compañías constituidas sobre este principio aspiran mucho menos á desarrollarse por medio de la reduccion de las primas, que á parecerse á las otras entrando en la senda del monopolio. Se aspira á hacer capital. Y la voluntaria inercia de las compañías de seguros mútuos sostiene las á prima fija.

La prima de seguros, dicen los mutualistas, no es por punto general, bajo las actuales condiciones, sino un tributo que paga el país á la insolidaridad. Vendrá dia en que el solo hecho de ser posibles semejantes especulaciones, será imputado como prevaricacion y delito á todo gobierno que desprecie hasta ese punto la proteccion de los intereses generales.

## CAPÍTULO VII.

LEY ECONÓMICA DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.—CORRECCION DE ESTA LEY POR EL PRINCIPIO DE LA MUTUALIDAD.

Lo que acabamos de decir del seguro puede servir de tipo para una crítica general del mundo económico. Encuéntrase en él efectivamente violada la Justicia por el desprecio del principio de la reciprocidad; abandonados los derechos sociales por la incuria del Gobierno; defraudada la fortuna pública por la *prima*; desiguales, y por lo tanto inícuas, las transacciones, donde se suele ver al pequeño sacrificado al grande, y al pobre pagando más que el rico; creados muchos monopolios y aniquilada la concurrencia; desarrollados paralelamente el parasitismo y la miseria.

Se han esforzado nuestros hipócritas filántropos en indagar las causas del pauperismo y del crimen, y no las han encontrado sin duda por demasiado sencillas. Redúcense estas causas á una sola: la violacion general del derecho económico. El remedio no era más difícil de descubrir: regreso al derecho económico por medio de la observancia de la ley de reciprocidad. No me cansaré de llamar sobre este punto la atencion del lector, hasta dejarle plena y enteramente convencido.

Hace poco, hablando del seguro, hemos citado la ley tan á menudo invocada de la *oferta* y la *demanda*.

A cada nueva reforma que se pide, la economía conservadora y maltusiana no deja de oponer esa suprema ley: es su gran caballo de batalla, su última palabra. Sometámosla, pues, á la crítica, y probemos que no todo es en esta famosa ley igualmente respetable ni infalible.

Se designa por *oferta* y *demanda* el debate contradictorio que pasa entre dos particulares, uno vendedor y otro comprador, sobre el precio de una mercancía, de un servicio, de un inmueble, ó de cualquiera otro valor.

La economía política enseña y demuestra que el precio exacto de un producto es una cantidad indeterminada que varía de minuto en minuto, y por consecuencia que ese precio, no siendo susceptible de ser determinado, es siempre más ó menos arbitrario, y por lo tanto una verdadera ficcion, una cosa convencional.

El vendedor dice: mi mercancía vale 6 francos, y de consiguiente te la *ofrezco* por esta suma.—No, contesta el comprador: tu mercancía no vale más de 4 francos, y la *demando* á este precio: tú verás ahora si te conviene entregármela.

Es posible que ambos interlocutores procedan de buena fé: respetando entónces cada cual su palabra, se separan sin contratar, á ménos que por consideraciones particulares no vengán, como se dice vulgarmente, á partir la diferencia y á fijar de comun acuerdo en 5 francos el precio del artículo.

Pero las más de las veces, comprador y vendedor son dos tunos que tratan de engañarse recíproca-

mente. El vendedor, que sabe perfectamente lo que cuesta de mano de obra su mercancía y conoce tal vez el uso á que está destinada, se dice que vale, por ejemplo, 5 francos 50 céntimos. Pero se guarda de manifestar la verdad. Por poco que le aliente el estado de la plaza ó la sencillez del chalan, pide 6 francos y áun más, que es lo que se llama *pedir más de lo justo*. Por su parte el comprador, que conoce la necesidad que tiene del objeto y descompone para sus adentros el precio del artículo, se dice que puede valer hasta 5 francos. Disimula con todo, y finge no querer dar más de 4 francos, que es lo que se llama *rebajar*.

Si ambos fuesen sinceros, llegarían pronto á entenderse. Diría el uno al otro: dime lo que miras como precio justo, y luégo haré yo otro tanto. Hecho esto, se separarían sin cerrar el trato, á ménos que el uno no llegase á convencer al otro del error en que está respecto á la estimacion de la mercancía. En ningun caso tratarían de perjudicarse, ni el vendedor contando con la necesidad que puede el comprador tener del artículo, ni el comprador aprovechando la necesidad en que está el vendedor de realizar sus capitales. Semejante cálculo, formulado de palabra con el acento de la buena fé, es desleal y tan deshonesto como la mentira. No es por lo tanto cierto que la ley de la *oferta* y la *demand*a sea absolutamente irrefragable cuando vá casi siempre manchada de un doble engaño.

A fin de evitar esa ignominia insoportable para todo noble carácter, se niegan ciertos comerciantes

y fabricantes al debate de la oferta y la demanda, no pudiendo ni resolverse á mentir ni soportar que se trate de engañarlos, ó á causa de una exagerada rebaja se los acuse de pedir más de lo justo: venden á precio fijo, á tomarlo ó á dejarlo. Que se presente en su casa un niño, ó un hombre hecho y derecho, todos serán tratados de la misma manera: el precio fijo protege en sus casas á todo el mundo.

Es verdad que la venta á precio fijo supone mejor fé y es mucho más digna que la venta al regateo. Supóngase que todos los negociantes y productores hiciesen lo mismo, y tendríamos la mutualidad en la oferta y la demanda. Sin duda alguna el que vende á precio fijo ha podido tambien engañarse sobre el valor de la mercancía; pero, nótese bien, al fijarlo ha tenido á la vista por un lado la concurrencia, y por otro la libertad ilustrada de los compradores. No es posible vender por largo tiempo ninguna mercancía á más del justo precio: si tal sucede, es porque por alguna causa el consumidor no es libre. La moral pública y la regularidad de las transacciones ganarian por lo tanto en que se generalizase la venta á precio fijo; los negocios irían mejor para todo el mundo. ¿Se sabe lo que se conseguiría de semejante principio? No se harían tan frecuentemente grandes y rápidas fortunas; pero habria ménos quiebras y bancarotas, ménos hombres arruinados y desesperados. Un país donde no se vendiesen las cosas sino por lo que valen, sin mezcla de agiotaje, habria resuelto el doble problema del valor y de la igualdad. No vacilo, pues, en decirlo: Aquí, como en lo que

concierna al seguro, la conciencia pública reclama una garantía, esto es, una definición mejor en la ciencia y una reforma en los hábitos del comercio. Desgraciadamente no cabe obtener esa reforma sino por medio de una iniciativa superior á toda individualidad, y el mundo rebosa de gente que cuando se trata de llevar la luz á las profundidades de la ciencia, ó el hacha á las malezas del mercantilismo, acusa á voz en grito de utopía el pensamiento; y cuando se denuncia el fraude ó el egoísmo, se queja de que se atenta contra su libertad.

### CAPÍTULO VIII

APLICACION DEL PRINCIPIO DE MUTUALIDAD AL TRABAJO Y AL SALARIO.—DEL COMERCIO VERDADERO Y DEL AGIOTAJE.

Antes de la revolucion de 1789 la sociedad y el gobierno, constituidos sobre el principio de autoridad, tenian una forma jerárquica. La misma Iglesia, á despecho de los sentimientos de igualdad democrática de que está esmaltado el Evangelio, habia sancionado esa escala de condiciones y de fortunas, fuera de la cual no se concebía sino la nada. En el sacerdocio como en el Estado, en el órden económico como en el político, reinaba sin oposicion una ley que se habia concluido por tomar como la expresion de la justicia misma, la ley de la subordinacion universal. No se levantaba contra ella ni una sola protesta, tan racional y hasta divina parecia la ley; y

no se era, sin embargo, feliz. La penuria era general: el obrero de la ciudad como el bracero del campo, reducidos á un salario mínimo, se quejaban de la dureza del maestro, del noble ó del clérigo; el maestro á su vez, á pesar de sus derechos como tal, y de su monopolio, se quejaba del impuesto, de las usurpaciones de sus cofrades, de los curiales y de los curas; el noble se arruinaba, y ya que tuviese sus bienes empeñados ó vendidos, no encontraba otro recurso que su propia prostitucion ó el favor del príncipe. Cada cual buscaba y solicitaba mejorar su mala suerte, ya por medio del aumento de sueldos y salarios, ya por el de los beneficios; éste pedía la reduccion del precio de un arriendo, que aquél encontraba insuficiente; los más favorecidos, los curas beneficiados y los negociantes, eran los que más gritaban. En breves palabras, la situacion era intolerable; tanto, que acabó por una revolucion.

Despues de 1789 la sociedad ha sufrido un cambio inmenso, y la situacion no parece, con todo, mejor. Más que nunca todo el mundo pide estar bien alojado, bien vestido, bien alimentado, y trabajar mucho ménos. Los jornaleros se coligan y se declaran en huelga para que se les reduzca las horas de trabajo y se les aumente los salarios; los maestros, obligados, segun se dice, á ceder por ese lado, buscan economías en la produccion á expensas de la calidad de los productos; hasta los parásitos se quejan de que sus prebendas no les dan para cubrir las necesidades de la vida.

Para asegurarse la disminucion de trabajo, á que