

# **El valor de la vida en Nueva York y México: tablas de mortalidad, salud y trabajo a fines del siglo XIX.**

Cházaro García Laura.

Cita:

Cházaro García Laura (2013). *El valor de la vida en Nueva York y México: tablas de mortalidad, salud y trabajo a fines del siglo XIX*. XIV Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-010/382>

## ***¿CUÁNTO VALE SU VIDA? COMPAÑÍAS DE SEGUROS EN MÉXICO A FINES DEL XIX.***

*Laura Cházaro García*

Departamento de Investigaciones Educativas, Cinvestav-IPN  
chazaro@cinvestav.mx.

Este trabajo forma parte de una reflexión más amplia sobre prácticas y conceptos asociados a la medición estadística, como es el caso de cómo las tablas de mortalidad forman parte del control y disciplina de las poblaciones finiseculares, en este caso, de la población en México (Desrosières, 2004; Porter, 1994).

Las estadísticas y los cálculos de probabilidades no son prácticas ajenas a sus contextos políticos y sociales. Así aunque una tabla de mortalidad es un modelo en el que se calculan las probabilidades de sobrevivencia iguales en una población dividida por edades, su puesta en práctica arroja valores distintos sobre la vida. Recuperando la historia de las compañías de seguros instaladas en México, encuentro que en la práctica valoraron, de manera distinta, a las mujeres y niños frente a la vida de los varones; a los enfermos frente a los sanos, a los mexicanos contra los norteamericanos. Más aún, los seguros suponen una población hecha de jerarquías económicas en donde los valores de la vida tienen valores según esas jerarquías.

Las transacciones que las compañías de seguros de vida desarrollaron vinieron acompañadas de cambios económicos y sociales. Uno de los más notable es haber puesto precio a la vida a partir de cálculos derivados de tablas de mortalidad. Estas son modelos matemáticos con los que se calculaban las probabilidades de vida y muerte, en una población supuesta, a diferentes edades. En la práctica, este valor, supuestamente obtenido cálculos matemáticos, supone valoraciones políticas y morales. Así las pólizas de los seguros de las compañías norteamericanas, líderes en el mercado en México, presentaban el pago de las pólizas de los seguros como una forma de valorar el trabajo y la familia. Asegurar la vida, darle un valor, se volvió un acto moral, como valorar una vida de trabajo y el ahorro.

En este caso, concentrándome en los trabajos de los médicos y los contadores de compañías de origen norteamericano como la *New York Life Insurance and Trust Company* (1830) y aquellas compañías nacionales como *La Fraternal*, pongo el acento en cómo basándose en las *mismas* tablas de mortalidad, esas compañías valoraron la

vida de sus asegurados, en este caso mexicanos y estadounidenses, de maneras distintas. Es decir, aunque decían seguir los mismos cálculos y esquemas de cálculo de las pólizas que emitían, las aseguradoras según la región, las personas y las evaluaciones médicas, sobrevaloraban las vidas de los asegurados en México. Los precios por póliza agregaban más riesgos por una supuesta precaria salubridad, el poco aprecio al trabajo los convertía en asuntos más caros.

Las conclusiones de esta ponencia son críticas de las historias de la estadística y la contabilidad que han visto en las teorías de probabilidad como modelos universales y a las prácticas de aseguramiento como símbolos de modernidad y de progreso. Este estudio de caso me acerca a la idea de que medir la vida y adjudicarle valores a las poblaciones supone prácticas inmersas en la cultura y la política. (Agaesa, 2011; Hopwood, 1987; Porter, 2000). Esto tiene que ver con la generación moderna de la vida como mercancía. Ello supuso una transformación de lo que el conocimiento médico, en la misma época, elaboró sobre el valor de la vida y la muerte y cómo calcular la mortalidad a partir de estadísticas. Con las prácticas de aseguramiento y sus herramientas probabilistas, las empresas que vendían seguros convirtió el concepto médico de vivir en mercancías cuyo valor no solo supone el riesgo natural de la enfermedad y las patologías sino la posibilidad de pagar la seguridad. Así el cálculo de probabilidades se transformó y dejó de ser un mero ejercicio de leyes de mortalidad modelos y poblaciones supuestas para convertirse en ejercicios matemáticos que buscaban dar cuenta cómo sociedades como la Mexicana producía resultados desviados de las probabilidades esperadas.

### ***Los médicos introducen el cálculo probable de la mortalidad a la higiene***

En México, los saberes en torno a las poblaciones, es decir, el número pero también sus características no provenían de una oficina del Estado, como sucedió en muchas experiencias europeas (Patriarca, 1996; Porter, 1986, Daston, 1988:163-168). Se sabía del número de la población mexicana como resultado de cálculos diversos y fraccionados. La población generalmente se calculaba a partir del registro civil que, por considerarse incierto, se completaba con los registros bautismales. Además, para mediados del siglo, tomaron valor las estadísticas médicas, la mayoría recogidas por los médicos en los hospitales de la Beneficencia Pública, la mayoría miembros de la

Academia Nacional de Medicina (ANM) y profesores de la Escuela Nacional de Medicina (ENM), como Gustavo Ruíz y Sandoval, Demetrio Mejía, Adrián Segura y Porfirio Parra. Interesados en medir la eficiencia de sus tratamientos clínicos así como para controlar las epidemias, determinar qué territorios y qué climas eran más o menos benéficos recolectaron datos estadísticos de mortalidad y sobrevivencia. Para estos médicos, la estadística proveía datos para informar las políticas públicas como la limpieza obligatoria, la intervención en la población de pobres, para controlar el crimen.

Los datos médicos sobre la población, sin embargo, eran cuadros incompletos de la misma. Como se sabe, no fue sino hasta 1885, cuando se levantó el primer censo de la Ciudad de México y hasta 1895 que la Dirección General de Estadística (DGE), la primera oficina nacional, organizó un censo del país.

La presencia de las compañías de seguros y sus cálculos para determinar sus tablas de mortalidad no se inspiraron necesariamente en los datos médicos, tampoco en los primeros recuentos censales organizados a través de la DGE. La práctica de hacer cálculos probabilísticos de la vida y las tablas de mortalidades, a partir de las cuales las aseguradoras de la época proponían desarrollar sus negocios, siguieron caminos distintos. A las preguntas ¿cómo hacer cálculos más o menos justos para determinar las pólizas de la vida?, es decir, ¿cuánto cuesta una vida a una determinada edad?, en México no necesariamente se respondían con datos censales, como en Europa (Dupaquier, 1996: 9). Entre los médicos ocupados e interesados en levantar estadísticas médicas, pocos conocían las diferencias entre un promedio, una media (de vida o muerte) y el cálculo de las probabilidades de vida y muerte. El desarrollo de cuestiones de cálculos de probabilidades, en este caso que nos ocupa, estuvo íntimamente ligado a las prácticas higienistas de control de mortalidad pero no constituyó una preocupación de matemáticos. Además, la falta de datos, como un censo completo del país y la carencia de estadísticas de mortalidad según las edades de la población planteó más dificultades a los interesados en la materia.

A lo largo del siglo, ni los médicos ni los ingenieros enseñaban cuestiones de cálculos de probabilidades y de las leyes de mortalidad. Hubo excepciones, algunos médicos e ingenieros, interesados en el cálculo de probabilidades publicaron algunos textos sobre el asunto (Melo, 1896). Hay que recordar al Dr. Gustavo Ruiz y Sandoval, uno de los higienistas más brillantes de su época, solicitó al Ingeniero Juan Quintas, estableciera “la ley de mortalidad” y calculara una tabla de probabilidades de vida de la Ciudad de México”, texto que se publicó en la Gaceta Médica de México en 1874

(Quintas, 1874). Ahí se enfatiza que una cosa es una media aritmética de la vida y otra el cálculo de probabilidades; además subrayaba la importancia de contar con datos propios y no usar cifras “de otros países cuyas condiciones de vida difieren en un todo de las nuestras” (Quintas, 1874:4), especialmente si se trataba de asuntos de medicina legal y el cálculo de las pólizas de seguros. En México, en materia de estadísticas se contaban con las cifras calculadas por los higienistas franceses y otros médicos europeos (Villarmé, 1829:24-27)<sup>1</sup> de modo que los ejemplos que se exponen derivan de las tablas de mortalidad de matemáticos y probabilistas como Antoine Deparcieux, y Abraham De Moivre (1667-1754), entre otros (Dupaquier, 1996). Para estos médicos, las tablas de mortalidad eran modelos ideales o poblaciones cerradas, que relacionan la edad de los individuos de esa población (del nacimiento al momento presente), la probabilidad de morir a esa edad y la esperanza de vida (la duración media entre el momento presente y la muerte). (Dupaquier, 1996:2). Estos médicos sabían que los métodos como el de Abraham De Moivre (1752)<sup>2</sup> eran “hipotéticos”, es decir, abordaban la mortalidad con el principio de que “cada año ocurrirá un mismo número de defunciones hasta su completa extinción”, “siendo el decrecimiento de un individuo por año”, hasta el promedio de edad más avanzada, los 86 años (Quintas, 1874:5).

Pero ya fuera porque no se contaba con censos que enumeraran los muertos por edades o por desconocimiento los médicos no se ocuparon de ir más allá de los modelos e hipótesis sobre la mortalidad en México, aún cuando sabían que no necesariamente representaban una ley de mortalidad en México (Quintas, 1874:6). Sin embargo, utilizaban esos datos con la esperanza de inducir el grado de salubridad de la sociedad mexicana, para aconsejar a las autoridades dónde intervenir y qué hacer en materia de salubridad pública.

Los médicos no fueron los únicos en utilizar las tablas de mortalidad ya propuestas por estadísticos y probabilistas europeos. Las compañías de seguros extranjeras que se instalaron en México, se anunciaban como negocios redituables, económica y moralmente, sin valerse de datos censales locales. Muchas veces, cuando esas compañías hacían públicos las cifras sobre las cuales calculaban las pólizas, hacían saber que se basaban en tablas “necrológicas” europeas, aprovechaban el prestigio de

---

<sup>1</sup> Villarmé, a diferencia de los médicos mexicanos, contaba con un censo nacional y probabilistas como Deparcieux quien calculó tablas de mortalidad para ese país. Villarmé calculó la vida probable de los prisioneros basándose en la tabla de mortalidad del matemático francés Duvillard.

<sup>2</sup> Abraham De Moivre, matemático francés que vivió exilado en Inglaterra. No calculó una tabla de mortalidad, en esa obra propuso un método para calcular intereses compuestos y probabilidades de sobrevivir basado en la tabla de mortalidad de Edmund Halley.

esos cálculos para hablar de la justeza de los costos de las pólizas de los seguros que proponían. Sin embargo, no pocas compañías de seguros reconocían públicamente, como es el caso de La Hereditaria, compañía cubana establecida en México, que aún cuando todo cálculo cumplía con la promesa de “Que los peligros de la mortalidad sean iguales entre los asociados de aproximada edad”, era un hecho de que:

sería perjudicial para los residentes en América, reunirse en una misma serie con los habitantes de Europa, como que contribuirían realmente con más proporción de muertos (...) Las tablas necrológicas de Moivre, Parcieux (sic), Buffon, Duvillard, Price, Susmilch Carlisle, Simposon y las de Lasagra sobre Cuba y otras que hemos tenido a la vista, demuestran que a veces, es enorme la diferencia debido en parte a los que en Cuba perecen en la aclimatación (La Hereditaria, 1855).

Estos cálculos como base de decisiones para inversiones, sin embargo, mostraron una cara distinta del problema que, hasta entonces, habían mostrado los cálculos médicos. Una de las grandes cuestiones que los Seguros suscitaban era justamente ¿cómo los propietarios ó representantes de dichas empresas determinaban los montos de las primas a pagar? Ciertamente, las Compañías de Seguro trajeron a la *vida*, inicialmente terreno de la higiene y la salud pública al ámbito de lo legal y económico; ámbito en el que podían cometerse abusos, como la usura. Estos aspectos que podrían considerarse únicamente económicos, nos abren un espacio que nos permite preguntarnos ¿cómo esa época midió la población? Cómo, en las prácticas de aseguramiento, la noción de vida (de la población) se volvió un problema de valor, es decir, de cálculo de probabilidades así como de precios y justicia?

### **¿El valor matemático de la mortalidad? Los valores sociales de la vida:**

En México, en el siglo XIX, las primeras noticias de agentes de negocios interesados en invertir para asegurar vidas a partir de una tabla de mortalidad y de cálculos de probabilidades aparecieron en la década de los cincuenta del siglo XIX. La mayoría eran compañías extranjeras, especialmente americanas, que ya venían negociando rentas vitalicias, seguros marítimos y contra incendios. Así, con cierta rapidez, entre 1870 y 1890, las prácticas de aseguramiento se transformaron, el número de Compañías autorizadas en el país creció, dominando las de seguros de vida y disminuyendo las compañías de rentas vitalicias, las tontinas y las mutualistas. Para los años noventa del siglo XIX sobresalen (por el monto de sus inversiones) la Mutua de Nueva York, la Compañía “Sun” del Canadá, la “Equitativa” de Nueva York y la New York Life

Insurance Co., entre otras. En la misma década se anunciaban como aseguradoras mexicanas no más de tres Sociedades: La Fraternal (La Fraternal, 1894), la Mexicana. Compañía anónima nacional de Seguros sobre la vida, creada en 1888 por Sebastián Camacho (*El Siglo Diez y Nueve*, enero 3 de 1895:4) y la Nacional, creada en 1887. Para los noventa, el número de compañías que se anunciaba en los periódicos de circulación nacional no era despreciable; la mayoría de ellas eran extranjeras.

Fue en 1870 cuando las Compañías de Seguros empezaron a figurar en el horizonte económico y legal del país; el gobierno juarista las tipificó en el Código Civil de 1870, ubicándolas en el mismo encabezado de *Contratos aleatorios* (Lozano, 1879:254)<sup>3</sup> Además de los Seguros, el Código contempló a las compañías sobre el riesgo marítimo, al juego y la apuesta, los contratos de renta vitalicias (*rentes viagères*), las sociedades de minas. Hasta 1892 para establecerse en México, las compañías de seguros extranjeras debían contar con la aprobación del Presidente de la República y la intermediación del Secretario de Fomento. Entonces dejó de ser una concesión presidencial y pasaron a manos del Ministro de Hacienda. Este ministerio se ocupó de dictar una ley para regular esas Sociedades de seguros, mexicanas y extranjeras, que se le conoció como la “ley del 16 de diciembre de 1892”. Las compañías que lograron obtener concesiones aprobatorias eran de capital extranjero, inglés, norteamericano y, en tercer lugar, estaban los negocios de españoles y cubanos, representantes muchas veces de compañías del sur de Texas y de California.

Por lo general y a partir de los años cincuenta, para ser aprobadas las compañías de seguros de vida y contra incendio debían exponer, de forma explícita, sus reglamentos y especificar las bases sobre los cuáles determinaban el valor de las pólizas, las formas de pago y lo que el asegurado obtendría, cada año en el momento de la muerte del asegurado (ya sea el comprador ó un tercero) ó por la terminación del contrato. Salvo raras excepciones, todas las compañías insistían en ser instituciones regidas por lo que alguna llamó la “*justicia matemática*”, es decir, por tablas de mortalidad resultantes de cálculos “probados” que aseguraban ganancias iguales para todo aquellos individuos que, de acuerdo a sus edades, tienen las mismas probabilidades de vivir que de morir. La apuesta de todas estas compañías era que el esquema de

---

<sup>3</sup> En el Código Civil se define “El contrato aleatorio es un convenio recíproco, cuyos efectos, en cuanto a las ganancias y pérdidas, ya para todas las partes, ya para una ó algunas de ellas, dependen de un acontecimiento incierto”.

inversión que significan los seguros eran justos, no usura ni tampoco la posibilidad de delito alguno, porque sus cálculos estaban basados en las leyes de la probabilidades.

Joaquín Acebo, nacido en México, de nacionalidad norteamericana, fue un agente de compañías de seguros que durante los años sesenta adecuó las bases de cuatro compañías de seguros norteamericanas y negoció con el gobierno para que se establecieron en México. Para Acebo, hablando a favor de la apertura de la Compañía El Porvenir, en asuntos de seguros no hay riesgos pues la mortalidad en conjunto o promedio es muy estable, por lo que el capital de garantía que se requiere es sólo para casos fortuitos:

atender a las fluctuaciones de la mortalidad que pueden ocurrir, pero estas son tan raras y de tan poca monta que se requiere muy poco o ninguno capital extra en atención de que se va acumulando un fondo con los premios e intereses suficiente para el pago de las reclamaciones (Acebo, 1866:177).

Como si se tratara de un comercio libre y equitativo, Acebo explicaba cómo decidían los premios o precios de la pólizas de los seguros vendidos en México:

Fundados sobre la probable duración de la vida, las Compañías fijan las tablas de los premios. La computación de estas, será la suma que se requiere para que el interés compuesto sea suficiente a indemnizar a la Compañía de la cantidad asegurada (Acebo, 1866:6).

Frecuentemente, los negociantes de las compañías de seguros adoptaban estas ideas, pero en la práctica las cosas no parecían presididas por la *paz y la equidad* que la matemática debía asegurar. A partir de los años noventa, justo cuando estos negocios se expandían en América Latina, los problemas entre la Compañías de Seguros y el gobierno de Porfirio Díaz comenzaron.

La ley de impuestos del Timbre aplicada a los Seguros en 1892, mejor conocida como la “Ley del 16 de diciembre de 1892”, desató una serie de inconformidades y discusiones, tanto de parte de los representantes de aquellas Compañías como de algunos funcionarios y comerciantes mexicanos. Uno de los puntos más conflictivos que trajo a luz pública la ley de 1892 fue la cuestión de cómo las Compañías determinaban los montos de las suscripciones de las pólizas que cobraban (el precio de los premios de las pólizas) y el correspondiente pago de impuestos que el Ministerio de Hacienda les exigía. Además de que se les exigía un capital de garantía que respaldaran sus operaciones. Según la ley de 1892, las compañías de seguros debían pagar impuestos según los montos y número de las pólizas suscritas; y variaba diferenciadamente, según se tratara de compañías nacionales o extranjeras. La ley exigía

que ante un *Agente* del gobierno, la Compañía abriera sus libros para asegurar que estaba cumpliendo con los montos autorizados de los porcentajes sobre los cuales esas compañías calculaban las primas ó pagos de pólizas. Pretendían además, verificar que pagaran el monto correcto de impuestos, calculado a partir del número de pólizas contratadas. Efectivamente, el Ministro de Hacienda Yves Limantour, mandó crear en el puesto de Inspectores de los libros y transacciones, con la libertad intervenir los libros de estas sociedades para vigilar el cumplimiento de la ley. Con esta ley, el gobierno pretendía mitigar la crisis financiera de esos tiempos, esperaban que estos negocios contribuyeran a la renta del interior y no sacaran todas sus ganancias al extranjero, a Estados Unidos principalmente; además de que cumplieran a los tenedores de pólizas por los servicios que prometían.

Para 1893 la prensa registra una crisis, una guerra de editoriales pagadas y firmadas por esas sociedades, críticas de las decisiones del Ministerio de Hacienda, amenazando al gobierno que las compañías de Seguros, la mayoría extranjeras, abandonarían al país (*El Tiempo*, 28 de enero de 1893:2). Encabezaron las protestas las Sociedades La Mutua de Nueva York, la Compañía *Sun* del Canadá, la “Equitativa” de Nueva York y la *New York Life Insurance Co.* Todas se organizaron para hablar con Yves Limantour y le exigieron modificaciones a la ley. Aunque el Reglamento de aplicación a la ley se modificó aceptándose la reducción de los montos de capital inicial que cada Compañía debía darle al gobierno, la ley no se nulificó (*El Demócrata*, 1 de febrero de 1893:3; 7 de febrero de 1893:3; 1 de Marzo de 1893; *El tiempo*, 2 de marzo de 1893).

Justo en esos mismos años, una de las compañías de seguros norteamericana, la *New York Life Insurance Co.*, que se instaló en México alrededor de 1850 empezó a poner atención a la cuestión de las diferencias en las expectativas de vida por razones de “raza”, ubicación geográfica y en general costumbres higiénicas. Uno de los actuarios de ésta compañía, Charles N. Jones, encontró que los precios de la vida entre los pueblos tropicales no podía ser igual a los calculados con las tablas de mortalidad en Estados Unidos (Jones, 1894). Su experiencia en la *American Tropics* lo convencieron de que en poblaciones como México, Brasil, la India y Perú la mortalidad y las razones de la sobrevivencia no pueden calcularse correctamente según las mismas tablas de mortalidad y de probabilidades usadas en las Américas civilizadas. El asunto más difícil para estas compañías era justamente ¿cómo apreciar la vida sin perder dinero? La revuelta de las compañías extranjeras en México se motivó por su negativa a ser

intervenidas por el Ministerio de Hacienda, es decir, por intervenir (limitar) su “libertad” al mercado y pretender ajustar, como acto de gobierno y no por la ley de libre demanda, los precios de la vida, de modo que ellos pudieran asegurarse altos intereses en el capital invertido para abrir el negocio.

Basados en el principio de que el contrato entre un individuo y una compañía de seguros es un contrato basado en la noción de la libertad de comercio, los aseguradores de la vida apostaron, ellos también, a la fuerza de la moral y el nacionalismo para vender sus seguros. Aquí, a diferencia de los médicos, los agentes y actuarios de las compañías de los seguros desplegaron toda una propaganda destinada a justificar una moral de beneficio económico para las familias. El modelo no estaba destinado a ni a los pobres, ni a los campesinos ó indígenas de la *Tropical America*, sino a los empleados, comerciantes, profesionales, artesanos, encargados de negocios y *gentlemen* de “raza latina” (Jones, 1894:14).

Muchos de los abogados de estos negocios en el siglo XIX como las historiografías contemporáneas sobre el tema, veían en estos negocios un sistema que aseguraba la experiencia de la modernidad en la vida social y económica de ese país: apostar con dinero por la vida propia o de otro parecía el signo más inequívoco de una vida lejos de la religión y del destino manifiesto divinos. Sin embargo, las prácticas de aseguramiento en México aparecen como propias de una minoría, una élite, que propagaba para con sus contemporáneos menos favorecidos los valores católicos del trabajo del padre proveedor, de la familia tradicional como la base de la nacionalidad y el sacrificio de ahorrar (no acumular capital) para *asegurar-se* en la vida.

### **La vida como mercancía ó valor asegurable**

¿Cómo se pasó de la noción del cálculo de las probabilidades médicas a la prácticas de aseguramiento de aquellas primeras compañías de seguros de la vida? En la propaganda de una de las compañías aseguradoras asentada en México, con capital norteamericano, decía:

*La Vida es un Capital* y es sin duda, el más productivo de todos. Esa vida, por ese capital, será aniquilado mañana por la muerte, causada ya por la enfermedad, ya por un accidente ya por cualquier otro acontecimiento independiente de nuestra voluntad. Pagad una Prima Anual á “LA MEXICANA”, y esta se obligará, a su vez, a pagar a vuestros herederos, a vuestra esposa, a vuestros hijos o a un tercero que indiquéis, una suma determinada. Merced a ese ligero sacrificio dejareis en la comunidad a los seres que amáis (el subrayado es mío). (La Mexicana, 1888:12).

La noción médica de la vida que también se interesó en apreciar y hasta calcular las probabilidades de muerte de los individuos estaba comprometida, en esa época, con una noción de vida tensada por la frágil línea entre lo normal y lo patológico. Una tabla de mortalidad permitía medir la salubridad de una sociedad: cuánto los individuos se adecuaban a la higiene pública y cuánto el médico, a través del estado debía intervenir sobre esas vidas. Sin duda, en tanto la vida se concebía como una potencia que pierde fuerza por enfermedades y el deterioro vital, tiene valor que los individuos, a través del Estado debían mantener y asegurar. En el horizonte del siglo XIX la vida se enmarca en la cuestión de si era un bien público ó privado, pero ante todo, se convierte en un bien.

El incremento del número de compañías de seguros expresa profundas transformaciones en la cultura del riesgo y de la prevención; una de esas transformaciones fue transferir la noción de vida al ámbito del cálculo de las probabilidades, sin que por ello implicara contingencia ó suerte, sino más bien cálculo y leyes generales. Puesto de otro modo, basándose en el cálculo de la muerte, la vida se vuelve predecible y se le pone en el dominio de la prevención y el ahorro: el reverso de la vida como capital es el seguro de vida como una forma moral, como el medio para crear familias en el decoro, con un sentido dado por los valores de la riqueza familiar y nacional.

Es en estas inflexiones que suponen las prácticas de aseguramiento donde *la vida de la población* deja de ser un abstracto matemático ó una entidad cuya finitud biológica está determinada por patologías. Las compañías de seguro ponen en el centro o se justifican, frente al aseguramiento público y la intervención del estado como entidades de la previsión familiar, el trabajo y el ahorro. Así, las prácticas de seguridad ó aseguramiento médico ó en capital, en México, nacen ya tensados o opuestos a lo social. Desde el punto de vista de los seguros de vida, la seguridad es el acto privado ó individual de ahorrar. Este es un privilegio al que solo puede acceder la población capaz de pagar primas de pólizas calculadas a un alto interés, dado los riesgos que genera vivir en la América Tropical.

El agente Acebo pone esta cuestión en términos tales que asegurar no es un acto mercantil sino un deber cristiano y sagrado,

El principio de las Compañías de Seguros sobre la vida es atender al porvenir de las familias. Sus resultados grandiosos, benéficos y cristianos. (...) La incertidumbre de la vida está confirmada por la experiencia de todos los días. Pues bien, si ignoramos cuando la muerte viene con su espada destructora a quitarnos la vida y si cuando estamos con nuestra familia tenemos la obligación sagrada de

atender a sus necesidades ¿Con cuanto más motivo no debemos mirar por su porvenir? (Acebo, 1866: 4).

Las prácticas de aseguramiento se colocaron en un ámbito moral: el seguro se convierte en una institución que al mismo tiempo que fomenta ó genera ganancias notables, genera ahorro, prudencia y previsión entre los asegurados, al grado que podían equipararse e incluso superar a las instituciones de beneficencia.

Pero, puede uno preguntarse, ¿quiénes en México, después de la segunda mitad del siglo XIX, accedieron a ese mundo de prevención vía el producto del ahorro y del trabajo? Por medio siglo, las compañías de seguros se abrieron un espacio en la sociedad de la época. Entre 1892 y 1893 en distintos periódicos de la Ciudad de México las Compañías y Sociedades de Seguros, por primera vez, los principales representantes de las Compañías de Seguros tomaron los espacios de la prensa. De cuando en cuando, las compañías de Seguros se hacían publicidad en los principales diarios de la Ciudad de México y hasta llegaron a publicar las cartas de agradecimiento que sus clientes enviaban cuando eran retribuidos, con ello esperaban encontrar más compradores de pólizas. Sin duda, sus lectores y los posibles consumidores de seguros eran una reducida élite que tenía con qué pagar seguros, sobre sí mismos como sobre la vida de sus familiares y hasta de sus trabajadores. Así, aunque muy pocos mexicanos parecen acceder a alguna practica de aseguramiento, muchos consumieron estos valores en donde la vida es una mercancía cuyo valor exige el comportamiento católico pero también económicamente racional de asegurarla.

El éxito de los seguros en México y en otras partes de América Latina empujaron a las compañías de seguro, especialmente a los actuarios, a generar nuevas herramientas matemáticas, tablas de mortalidad basadas en cálculos de probabilidades mucho más sofisticados, al menos que dieran cuenta de las diferencias que ellos mismos atribuían a las poblaciones latinas. Un ejemplo de ello son los cálculos y las nuevas tablas que propone Jones (1894:16) como derivadas de la experiencia tropical. Estos conocimientos les permitieron experimentar con el cálculo de las probabilidades, como el desarrollo del cálculo de la desviación estándar adquirió sentido y uno de sus principales motores fueron los supuestos políticos que las prácticas de aseguramiento trajeron. Frente a los actuarios, los médicos que se involucraron en las compañías de seguros para supervisar a los demandantes de pólizas, se subsumen a este conocimiento matemático. De hecho, sus habilidades clínicas y de diagnóstico aparecen como

demasiado subjetivas frente al prestigio que los agentes de seguros, luego actuarios adquirieron valiéndose del cálculo de probabilidades (Porter, 2000: 230-232; De Arellano, Loeza y Calderon, 1910: 500).

Las prácticas de prevención y previsión familiar, ahorro y trabajo que se asociaron a las prácticas de aseguramiento privado hacen eco a los desafíos políticos de la época. Cuando aparecieron en el mercado nacional, estas compañías empezaron a ofrecer servicios que se catalogaron en términos de sociedades bancarias ó de crédito. Frente a ellas, el Estado mexicano respondió con ambigüedad, por un lado requería capitales para reavivar un precario mercado interno pero por el otro enfrenta compañías de seguros cuyos negocios no están lejos de la usura, igual que las otras sociedades de crédito que trabajan en el país. Así, defiende con liberalidad la acción de las compañías de seguros extranjeras pero por el otro se erige en Ley y trata de defender los ahorros de ciertas familias mexicanas. Se postula como el árbitro y trata de organizar un ejército de *agentes interventores* para controlar las compañías de seguros y actuar a favor de los jefes de familias, un reducido sector de la sociedad. En el horizonte esas acciones políticas, la experiencia de la vida como valor de inversión se consolidó en México, más allá de quien la consuma. Así, el gobierno asegura la acción de las compañías de seguros como motores o factores de riqueza, defiende y promueve valores familiares, elevando los valores de estabilidad familiar, modestia y previsión financiera (para la viuda, los hijos), pero también, y esto es quizás la consecuencia más importante, sustituye la beneficencia del Estado por la acción privada de la previsión familiar. Así, en México, a fines del siglo XIX se decía con seguridad

El Seguro sobre la Vida es pues obligatorio, porque puede decirse que es el único necesario. Es el más moral; el más prudente; el más económico. Asegurarse es el amor de la familia, es la previsión, el consuelo de un padre que desea asegurar el porvenir de sus hijos. (La Mexicana, 1888:11).

### **Archivo Consultado**

Archivo General de la Nación, Fondo: Secretaría de Fomento y Obras Públicas, Ramo: Compañías de Seguros (AGN, SFyOP, CS).

### **Bibliografía**

Acebo, Joaquín (1866), “Memoria sobre la gran importancia de los seguros sobre la

- vida y la Compañía el Porvenir, A S.M. El Emperador, AGN, SFyOP, CS, Exp. 6, Marzo 19 de.
- Agesa, Jacqueline, Agesa, Richard, & Woodrow Berry, "A History of Racial Exploitation in Life Insurance," (2011), *Franklin Business & Law Journal*, Volume 2011, Issue 3, pp.1-21.
- Daston, Lorraine, (1988), *Classical Probability in the Enlightenment*, New Jersey, Princeton University Press.
- Demoivre, Abraham, (1752), *Annuities on Lives, with Several Tables, Exhibiting at one View, the Values of Lives, for Different Rates of Interest*. Fourth Edition, London, A. Millar.
- Dupaquier, Jacques, (1996), *L'Invention de la Table de Mortalité*, Paris, PUF.
- Desrosières, Alain, (2004), *La política de los grandes números*, Madrid, Melusina.
- De Arellano, Nicolás R, Loaza, Antonio y Calderón, A., (1910), "Dictamen de la comisión de Medicina Legal sobre el trabajo del Dr. Samuel García Relaciones del Médico con el seguro de vida", *Gaceta Médica de México*, México, Academia Nacional de Médico, Vol. 5, No. 11, pp. 493-505.
- Hopwood, Anthony G., (1987), "The Archaeology of Accounting Systems", *Accounting Organizations and Society*, Great Britain, Vol. 12, No. 3, pp. 207-234.
- Jones, Charles N., (1894), *A life table based upon experience of the New York Life Insurance Company within the American Tropics*, New York, Press of John C. Rankin.
- La Fraternal. (1894-1900), *Compañía de seguros de vida y accidentes. Boletín mensual*, México, Ediciones del periódico Siglo Diez y Nueve.
- La Hereditaria, (1855), *Compañía cubana de seguros mutuos sobre la vida*. Prospecto publicado en La Habana, 15 de junio, AGN, SFyOP, CS, Exp. 3
- La Mexicana*. (1888), *Compañía Nacional de Seguros Sobre la Vida*. México, Tipografía literaria de Filomeno Mata, San Andrés y Betlemitas, Compañía Nacional.
- Lozano, José María, (1879), *Código Civil del Distrito Federal y Territorio de Baja California*, México, Tip. De Aguilar e Hijos.
- Melo, Rodolfo R. (1896), *Ley de mortalidad. Algunas de sus aplicaciones*. Tesis para el examen general de medicina, cirugía y obstetricia. México, Oficina tipográfica de la Sría. de Fomento.
- New York Life Insurance and Trust Company (1830), *Rates and proposals of the New York Insurance and Trust Company*. No. 38 Wall Street, for Insurance, Granting Annuities, receiving Money and the Management of Trust States, New York.
- Patriarca, Silvana, (1996), *Numbers and Nationhood. Writing Statistics in Nineteenth Century Italy*, Cambridge University Press.
- Porter, Theodore., (1986), *The Rise of Statistical Thinking*,
- Porter, Th., (1994), "Making Things Quantitative", *Science in Context*, vol. 7, Num. 3, pp. 389-407.
- Porter, Th., (2000), "Life Insurance, Medical Testing, and the Management of Mortality" in: Lorraine Daston (Ed.), *Biographies of Scientific Objects*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Quintas Arroyo, Juan (1874), « La Estadística Médica », *Gaceta Médica de México*, México, Academia Nacional de Medicina, Vol. IV, pp. 1-12.
- Villarmé, (1829), «Mémoire sur la Mortalité dans les Prisons», *Annals d'Hygiène Publique et Médecine Légale* Paris, Gabon Libraire-Editeur, pp. 24-27.

### **Hemerografía**

- El Demócrata*, "Una ley imposible", 1 de febrero de 1893, p. 3
- El Demócrata*, "Resolución de la Secretaría de Hacienda", 7 de febrero de 1893, p. 3.

*El Demócrata*, 1 de marzo de 1893.

*El Tiempo, Periódico nacional*, 28 de enero de 1893, p. 2.

*El Tiempo, Periódico Nacional*, 2 de marzo de 1893.

*El Siglo Diez y Nueve*, enero 3 de 1895, p. 4.