

gendran la mayor parte de los crímenes. Pues hay en América hordas de hombres, mujeres y niños que, por su condición desgraciada, encajan en la hermosa descripción del paria hecha en unos versos de *La Hermosa Leyenda*, de Longfellow.

El hombre tiene triple naturaleza: mental, física y moral. Si el hombre físico muere de hambre, también mueren su mentalidad y su moralidad.

Cuando el trabajo escasea, como está sucediendo por efecto de la existencia del privilegio, una parte de la población tiene que padecer pobreza; por lo tanto, tiene que decaer física, moral e intelectualmente. Un populacho ignorante, irreflexivo, vicioso y voluble vendrá a ocupar el puesto de una población de ciudadanos americanos inteligentes, rectos, dignos y patriotas. «Las turbas, en las grandes ciudades, observaba Jefferson, son al buen gobierno como los dolores a la salud del cuerpo humano». Conforme el Privilegio va extendiendo su dominio, las causas de la decadencia se van extendiendo también hasta que la sociedad entera, directa o indirectamente, quede contaminada.

LIBRO IV

RESISTENCIA AL PRIVILEGIO

CAPÍTULO PRIMERO

ORGANIZACIÓN DE LOS TRABAJADORES

Cuando los hombres se encuentran sometidos a un peligro común, se unen para defenderse. Así, cuando el monopolio de las fuentes naturales de riqueza en los Estados Unidos, quitó a los trabajadores en las primeras instalaciones el libre acceso a los terrenos y los obligó a competir en busca de trabajo con los trabajadores de las ciudades, empezaron a aparecer organizaciones obreras de combate.

El verdadero comienzo de ellas no tuvo lugar hasta pasado el primer cuarto del siglo XIX. Antes las organizaciones obreras eran casi exclusivamente benéficas. Después empezaron a ser militantes. Hasta 1833 conservaron todavía una idea más o menos clara de la ley de los salarios. *The Central Union Trade*, de Nueva York, compuesta de delegados de varias asociaciones obreras, formuló peticiones políticas; pero nada dijo sobre cuestiones afines, tales como la duración de la jornada y la inmigración. Atacaron valientemente la cuestión primordial del monopolio de los agentes naturales.

Cuando se trabaja en terreno libre—en terreno que no tiene precio, que no paga renta—todo el producto del trabajo puede ser percibido por éste, excepto la parte pertenecien-

te al capital en concepto de interés, puesto que el capital es materia acondicionada por el trabajo para ser usada por el trabajo en la producción de riqueza. Mas como la tierra libre empezó a faltar o a ser de difícil adquisición, los demás terrenos empezaron a tener cada día más valor. Es decir, que el capital y el trabajo tuvieron que pagar más cada día por el aprovechamiento del terreno, dejando éste menos cada vez de su producto para repartirlo entre salario e interés. Y mientras que los métodos introducidos para economizar el trabajo y otros inventos aumentaban notablemente la producción; el valor del terreno, obligado a subir por efecto del aumento de la población y por el agio, tendía, no solamente a absorber todo el aumento, sino también a forzar al capital y al trabajo a conformarse con menores beneficios en las dos formas que constituyen el precio del aprovechamiento de los terrenos: interés y jornales.

Así como los terrenos libres escasearon y los que no lo estaban se hicieron más caros, los trabajadores empezaron a concentrarse en las ciudades y a competir en ellas con los que buscaban ocupación. Perdieron la esperanza y hasta la idea de conseguir terrenos que trabajar por sí mismos, llegando a ser sus propios patronos. Dejaron de percibir la relación que existe entre la tierra disponible y el precio de los jornales. La ley que regulariza los jornales, bajo su nuevo aspecto, no fue ya ley de relación con la Naturaleza, sino ley de relaciones humanas; no una ley que fundara la ganancia en el beneficio posible del cultivo, esto es, en terreno por el cual no hubiera que pagar renta, sino una ley que determinaba los salarios por la relación entre el número de aspirantes y el número de plazas que los patronos tenían o podían ofrecer.

Llegados a este punto, un paso había de llevarles a la conclusión de que la manera de conservar caro el salario era hacer artificialmente «más trabajo» o sea aumentar el número de empleos en las industrias.

El propio interés siempre está en acecho de ocasiones. Aquí la ocasión fue para los intereses fabriles que hasta 1850

habían sido protegidos más o menos vigorosamente por una tarifa. Mas la antigua idea de imponer una tarifa a los artículos importados para favorecer la creación de establecimientos industriales en el país, había perdido terreno; en la década siguiente a 1850 se había llegado a derechos de importación tan bajos que fue llamada la «era del librecomercio». Se distinguió por una gran actividad mercantil e industrial, y es probable que se hubiera seguido esa política económica si la Guerra Civil no se hubiera puesto por medio. La guerra pedía muchos ingresos y hubo que volver a los gravosos derechos de aduanas. Las industrias se concentraron y, a la terminación de la guerra, fueron a Washington electores poderosos para influir en el Congreso, a fin de que continuaran las primas altas de importación. Como pasto para el vulgo dieron el viejo argumento de que había que proteger nuestras «industrias nacientes», por más que muchas de éstas han llegado a ser gigantes. A ese argumento añadían otro nuevo—uno en favor de los jornales del trabajador americano.—El argumento era: «las industrias de Europa pueden vender más barato que las industrias de América, a causa de la mayor baratura de la mano de obra. Los Estados Unidos deben, por consiguiente, imponer derechos de importación a los artículos manufacturados en Europa, iguales, por lo menos, a la diferencia entre el coste de la mano de obra aquí y en el extranjero. Si así no lo hacemos, los extranjeros venderán más barato que nosotros. Nos inundará la producción de los pobres de Europa. Nuestros establecimientos fabriles quebrarán y tendrán que cerrarse. Los trabajadores americanos serán despedidos a millares».

Necio, claramente necio, como este alegato era, pareció racional a la masa de trabajadores de las ciudades. No se detuvieron a pensar que el comercio es sencillamente el cambio de productos, y que si con la libertad de comercio los extranjeros tratarían de inundarnos con sus géneros, ellos lo harían así porque nosotros, en cambio, resolveríamos inundarles con los nuestros. Fabricar para el cambio sería dar aquí a nues-

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
U. A. N. L.

tros obreros empleo natural y, por lo tanto, más seguro y mejor que el obtenido en virtud de tarifas hostiles para el comercio extranjero y la sustitución de éste por otro doméstico cultivado en estufa. Pero nuestros trabajadores, a semejanza del perro de la fábula, soltaron el hueso por la imagen. En los años siguientes votaron por el aumento de derechos arancelarios, forjándose la ilusión de que así protegían sus propios jornales y se aseguraban colocaciones.

Los derechos altos permitieron a la industria nacional elevar los precios sin elevar, ni siquiera respetar, los jornales antiguos. En efecto, a la par que protestaba de que su principal mira al pedir protección arancelaria, era proteger los jornales del obrero americano, nuestros principales industriales proteccionistas importaban de Europa legiones de obreros contratados con salarios menores de los usuales aquí. Esta costumbre continuó hasta que, a mediados de la octava década del siglo, el sentimiento dominante entre los trabajadores americanos fue causa de que el Congreso prohibiera la admisión de obreros contratados.

Aun hoy día los trabajadores acarician el fantasma de la «protección». Votan para proteger el Trust del Acero y otros monopolios contra la competencia extranjera, cuando esos mismos monopolios, además de maltratarles constantemente por medio de cierres inhumanos, publicaciones de listas de deudores, rebajas de salarios y despidos prematuros, están haciendo guerra implacable a sus asociaciones. Después de la sangrienta huelga de Homestead, provocada por la determinación de reducir los jornales de la Compañía Carnegie, esta Compañía, tan favorecida por el arancel, se negó a reconocer una asociación obrera en sus establecimientos. En la actualidad continúa practicando este criterio. Y el monopolio, más grande aun, el Trust del Acero (la Corporación del Acero de los Estados Unidos), el cual comprende a la Compañía Carnegie, está echando el resto para acabar con la asociación de sus trabajadores—la Asociación Amalgamada de los Trabajadores del Acero.

Innumerables veces se ha explicado que el exceso de jornal en este país sobre el jornal de Europa no puede causar perjuicio a nuestros industriales ni a otros patronos, porque, entre otras muchas razones, el trabajador americano, por lo general, es el más inteligente y activo del mundo, el que usa más máquinas y el que antes las perfecciona.

Innumerables veces se ha hecho notar que las ventajas que los obreros americanos tienen sobre los europeos en cuanto a retribución, son efecto, en primer término, de la riqueza natural del país, que, aunque acotada ya, no por ello deja de comprarse en condiciones más ventajosas que en Europa ni de producir, por consiguiente, mayor rendimiento, y, en segundo término, de la resistencia a la reducción de jornales organizada por los obreros de oficio.

Innumerables veces se ha puesto de manifiesto además, que la mayor parte de la ventaja que ofrecen los jornales en América está contrarrestada por el mayor coste de la vida aquí, donde la especulación del terreno ha subido los alquileres a cantidades exorbitantes en las ciudades y en sus inmediaciones; donde el arancel protector de los grandes monopolios industriales hace que sean carísimos los artículos de más uso; donde los servicios públicos, en manos de monopolios privilegiados, se prestan a que a cada paso se robe, y donde la tradición de los usos primitivos nos obliga a vivir con más desahogo que en Europa.

Mr. Judson Grenell, escritor sociológico y observador experimentado, hizo comparaciones mientras viajaba el año último por Europa como las siguientes:

«Un día de trabajo aporta mucha más remuneración al obrero en América que en Europa. De otro modo no abandonarían el Viejo Mundo cerca de un millón de gente al año para venir a América con la consoladora esperanza de mejorar de condición. El trabajador que en los Estados Unidos gana un dólar al día, en Europa no gana más de la mitad en dihero, sin embargo, el valor de esta cantidad en el mercado es en algunos conceptos tanto como el dólar ganado en América. Por ejemplo, los alquileres; también la calefacción es mucho

más barata; igualmente la ropa blanca, que es más duradera que la de algodón y a la larga resulta mucho más barata. Los portes son más baratos y las diversiones también. El pan, la leche y las legumbres, vienen a costar lo mismo; pero la carne es más cara en Europa. Sin embargo, este último artículo no entra por mucho, porque los trabajadores de Europa se pasan sin comerla la mayor parte del tiempo.

» Se puede decir, sin gran error, que diez dólares en Europa equivalen a quince en los Estados Unidos. También puede decirse que el concepto de lo que llamamos necesidades tiene menos extensión en Europa que en los Estados Unidos. Por lo tanto, diez dólares por semana al inglés, al alemán o al suizo, le parecen tanta paga como quince al artesano de los Estados Unidos. Ahora que es imposible hacer comparaciones absolutamente exactas, puesto que los jornales varían entre Londres y Manchester y las ciudades de provincia inglesas, así como varían entre Nueva York y Boston y algunas aldeas de Nueva Hampshire».

Los obreros americanos prestan poca atención a estos hechos, les preocupa más y más dolorosamente otra fase de la cuestión de empleo y jornales. Están tocando las consecuencias de lo que se generaliza, la prevención contra los trabajadores que no están ya en todo el vigor de la edad. Muchas Compañías de ferrocarriles, las grandes industrias del acero y otras empresas industriales en gran escala, han anunciado estos últimos años, o, sin anunciarlo, están siguiendo el sistema de tomar pocos obreros, con oficio o sin él, que pasen de los treinta y cinco o cuarenta años. De los muchos trabajadores que buscan ocupación, estas grandes empresas pueden tomar gente en la plenitud de su vigor y entusiasmo, a los cuales sustituyen con otros nuevos cuando han llegado al límite de edad, o antes si han desmerecido con el trabajo. Treinta y cinco o cuarenta años está considerándose como la edad máxima para el trabajador.

¿Hay algo semejante a esto en Europa? No; seguramente que no. Mr. F. Sydney Walker muy familiarizado con los negocios bancarios e industria de Birmingham y otras partes de Inglaterra, como director de uno de ellos, me hablaba con

franqueza del estado de la industria que había encontrado en este país en una visita de inspección no muy lejana. Substancialmente decía:

«Me ha sorprendido el número de jóvenes que he visto trabajar en vuestros establecimientos industriales. El número de viejos por todas partes no está en proporción con el que existe al otro lado del océano. Verdaderamente que podía uno creer que no había ya viejos en algunos ramos de la industria en este país. Uno de los mayores establecimientos que visité—en Nueva Inglaterra—parece como si diera trabajo sólo a jóvenes, es decir, a hombres por bajo de treinta y cinco años. Todos ellos están en la plenitud de su capacidad de producción. Yo vine para ver y, especialmente, para estudiar las condiciones de competencia industrial, porque necesitaba saber en cuáles os aventajábamos y en cuáles nos aventajabais. Esta circunstancia de la edad de los obreros es de las que tomé nota en seguida.

En uno de los sitios donde observé esta preponderancia de jóvenes, me volví a mi acompañante y le dije: «¿Cómo es que veo tantos jóvenes? ¿Es que no hay viejos, o que los obreros aquí no llegan a viejos?» El señor me dijo: «Sí; los hombres aquí llegan a viejos, pero conservamos en sus empleos a los jóvenes nada más. Nos deshacemos del obrero cuando ha pasado de la flor de la edad y ponemos en su puesto a un joven. De esta manera sacamos el máximo de producto a nuestro personal».

«Pero, le pregunté, ¿no les duele hacer eso? ¿Cómo pueden despedir a un hombre nada más que porque se va haciendo viejo?».

Mi acompañante contestó: «No se trata de sentimientos, sino de negocios. Nosotros tenemos que comprar trabajo, y adquirimos lo mejor que encontramos, independientemente de consideraciones individuales. Los jóvenes son más idóneos que los viejos, por eso entre los muchos que se nos ofrecen, elegimos los jóvenes. El sentimentalismo es bueno donde hace falta, pero en los negocios no hay lugar para él. Nuestro interés está en tener un personal obrero que sea lo más activo,

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
U. A. N. C.

lo más vigoroso, lo más ágil posible y también lo más adaptable posible a las condiciones del trabajo. Hay gran competencia entre los obreros en busca de colocación, así que no tenemos dificultad en seguir la pauta que nos aconseja la conveniencia al elegir jóvenes».

«Bien, repliqué, pero es duro para el hombre que pasa de la flor de su vida, ¿no es cierto? Su contestación fue que sí era duro».

Todo el que esté familiarizado con los procederes industriales en los Estados Unidos, verá en el cuadro anterior una pintura fidelísima. Sin embargo, ¿cómo la interpretan la mayoría de los obreros? Sólo por su aspecto superficial y, por lo tanto, equivocadamente. No se dan cuenta del verdadero fundamento del valor de los jornales, la relación entre el número de trabajadores y la facilidad de trabajar por su cuenta propia en la riqueza natural apropiable. En cambio sólo saben—y lo saben por experiencia dolorosa—que hay una lucha entre patronos y obreros al contratarse los servicios de éstos; los unos negándose a dar más de lo absolutamente preciso y los otros no accediendo a trabajar en esas condiciones. Los obreros no perciben más que dos clases opuestas y bien definidas: la que vende el trabajo y la que le compra.

Así entendido, se supone que todos los capitalistas están en contra de todos los trabajadores. Este antagonismo aparente resulta confirmado cuando los privilegios del monopolio se clasifican como capital, según se hace en la conversación vulgar y hasta en gran parte de lo que pasa como enseñanza de Economía Política en nuestros centros docentes superiores.

Ahora bien, como Abraham Lincoln, tan sencillamente dijo: «el capital únicamente es el fruto del trabajo, y no hubiera podido existir si el trabajo no hubiera existido antes que él» (1). El capital es trabajo impreso en la materia. El trabajo utiliza el capital en la producción de riqueza.

(1) Primer mensaje anual. Diciembre, 3, 1861. Véanse *Mensajes de los Presidentes*. Tomo VI, pág. 57.

El monopolio no es capital. El monopolio no facilita ni fomenta la producción de riqueza; es, por el contrario, una fuerza que la dificulta y la desvía de su curso natural. El monopolio no aumenta las fuerzas de producción; a lo que afecta el monopolio, es a la distribución de la riqueza. Meramente faculta al que le posee para apropiarse lo producido o lo que se haya de producir; en realidad, roba al capital así como roba al trabajo. Puede verse bien allí donde la facultad del monopolio no reside en las mismas manos que poseen el capital. Pero rara vez se da el caso de esta separación; por lo general, el monopolista es también capitalista. De esta manera, los privilegios del monopolio se confunden y clasifican con el capital, y el antagonismo entre ese falso capital y el trabajo se atribuye también al capital verdadero. Se nos dice: «El capital está contra el trabajo».

También se nos dice que esa oposición está en el orden natural de las cosas. Los poseedores de privilegios pueden expresarse así a su gusto, una vez que esa hipótesis favorece su actitud de superioridad y la suposición de que la «clase trabajadora» ha sido creada para trabajar en provecho de ellos. Pero, ¿por qué los trabajadores han de admitir semejante idea? Es de toda evidencia para el sentido común la observación de Lincoln: «si el Todopoderoso se hubiera propuesto que ciertos seres humanos hicieran todo el trabajo, les hubiera dado todas las manos, y si hubiera querido que ciertos seres humanos se comieran todo, les habría dotado con todas las bocas». No obstante, la mayor parte de los trabajadores aceptan como natural el presente orden de cosas, en el cual ellos llevan la mayor parte del trabajo y la menor del producto. Es que consideran como capital las facultades del monopolio, y, como los privilegios del monopolio les roba, creen que «el capital» está contra ellos. No ven esperanza de alivio fuera de la resistencia sistemática y organizada contra el capital; sus medios de resistencia son la huelga y el boicotage; sus paliativos, las treguas o pactos llamados convenios.

Pero las guerras de huelgas y boicotages no son mejores

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
U. A. N. L.

que las luchas en las tinieblas. Porque haya unos que desean una parte mayor de la producción y otros que se opongan o quieran disminuirla, se suspende el trabajo de acuerdo y se trata de impedir que otros les reemplacen. O emplean la resistencia pasiva para obligar a los patronos a que cedan, o llevan más adelante el principio de la huelga, tratando de hacer que ceda el patrono aislándole por medio del boicotage.

Mas este orden de cosas no es natural; es anormal. No conduce al goce de los jornales que la ley natural determina; trata de fijar los jornales por medio de la fuerza humana: una fuerza que se quiere sea pasiva, pero que, con demasiada frecuencia, es activa. No es una conducta inspirada en el derecho natural; está fundada en la creencia de que la cuantía de los jornales debe ser todo lo que pueda conseguirse del capital. No se tiene presente que entre los decretos de la Naturaleza hay una ley de salarios tan real, tan cierta, tan constante como las leyes de la luz, del calor, de la reproducción, del crecimiento, de las afinidades químicas y de la gravitación. Toda la atención se pone en las luchas de las asociaciones obreras militantes, a cuyo éxito se fía el aumento de jornales y la reducción de jornadas. Sin embargo, quien quiera puede ver que ni las huelgas ni los boicotages pueden conducir a una solución que sólo la justicia y el derecho natural pueden proporcionar. Son aquellos recursos accidentales empleados por ignorar o violar el derecho natural; nada resuelven que sea justo ni permanente; a la injusticia oponen la fuerza, la cual siembra dientes de dragón que nacen en forma de fuerza armada.

Por cada huelga o boicotage afortunado, hay muchos fracasos. Una razón estriba en la dificultad de inducir a todos los obreros disponibles o a otras personas a que sean huelguistas o secunden la huelga o el boicotage. Otra razón es la mayor fuerza de resistencia que tiene en reserva la defensa. Las grandes huelgas no van generalmente contra los capitalistas, sino contra los monopolistas—contra las Compañías de ferrocarriles y otras privilegiadas, contra las hulleras o contra

las que fomentan y se aprovechan de la protección arancelaria. Encastilladas detrás de los privilegios creados o protegidos por el gobierno, tales monopolistas pueden servirse y se sirven del cierre y de la publicación de listas de insolventes, y oponen a los huelgistas el arma más mortífera, de la cual hablaremos más adelante.

Contra tales elementos, los huelguistas tienen forzosamente que ser derrotados. Las corporaciones obreras generalmente no lo comprenden, y, aun si lo comprendieran, su conducta, por de pronto, sería continuar peleando.

El haberse formado en las presentes circunstancias una coalición obrera en son de guerra, puede explicarse definiéndola así: es la agrupación y abanderamiento de los trabajadores que encuentran dificultad para obtener colocación. Bajo un régimen natural en el que las riquezas de la Naturaleza no estuvieran acaparadas, semejante dificultad no existiría. Pero nos encontramos fuera del régimen natural. En vez de una demanda grande y permanente de trabajo procedente de la disponibilidad de la riqueza natural, hay demandas limitadas a causa del monopolio de esa riqueza. Los trabajadores se ven precisados a dura competencia para disputarse el limitado número de colocaciones que se les ofrece. A fin de regular hasta donde sea posible la oferta de trabajo, los obreros se reúnen y acuerdan la escala de jornales, duración de la jornada y otras condiciones del trabajo. Esto establece el principio de «todos o ninguno». El patrono no tiene ya ante sí una masa confusa de obreros que le pida colocación, y en la que cada uno se muestre propicio a trabajar por menos que sus compañeros, hasta llegar a un jornal mínimo cuyo límite fuera indispensable para la subsistencia, sino más bien una colectividad organizada que le dice:

«Nosotros le ofrecemos nuestra tarifa con arreglo a la cual algunos o todos hemos de trabajar. Ninguno se colocará en otras condiciones. Nuestro lema es: «cada uno para todos y todos para cada uno». Todos hemos de estar en estas condiciones o, según lo convenido, ninguno trabajará para usted.

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
U. A. N. L.

Aunque no contemos con todos los trabajadores de nuestro oficio, somos los bastantes para causar mucha escasez en el trabajo que usted desea si, por algún tiempo, nos abstenemos de trabajar. Nosotros no queremos holgar, pues eso significaría pérdida de jornales; queremos ocupación y jornales fijos. Pero también queremos más jornal. Hemos resuelto que mejor que una competencia a muerte, es la petición unánime de mejora de salarios. Si ésta se rechaza, nos declararemos todos en huelga.

»Nuestras peticiones están fundadas en el promedio de las aptitudes de toda la colectividad; ellas son menos de lo que correspondería a los merecimientos de algunos y más de los que otros podrían pretender. Los fuertes hacen concesiones para que los débiles sean incluidos entre ellos. Si así no se hiciera, los débiles quedarían fuera de la organización y tendrían que buscar trabajo por sí mismos, con lo que bajaría la tarifa propuesta por la unión y, por lo tanto, la eficacia de su acuerdo. Por esta razón no prescindimos de los débiles y los tenemos presentes para disminuir nuestras pretensiones.

»Al parecer, esto causa gran perjuicio a los mejores asociados. En cierto modo así sucede. Si ellos no quisieran asociarse y quedaran en libertad de contratar su trabajo cuando el resto de los obreros estuvieran asociados y en huelga, los jornales de aquéllos estarían regulados por la escasez de trabajo y serían más altos que de ordinario. Esta elevación de jornales tendría lugar a expensas de los huelguistas asociados.

»Mas supongamos que no hubiera asociación en absoluto. ¿Qué podrían entonces conseguir los mejores obreros? No los jornales de la escasez de mano de obra, sino los de la competencia entre trabajadores, el precio del trabajo determinado por la lucha de los obreros entre sí en busca de colocación.

»En otras palabras; en las condiciones sociales presentes, el módulo del precio del trabajo sin asociación de los trabajadores tiene que ser, por necesidad, más bajo que estando asociados. Mientras que el obrero mejor capacitado, al formar

parte de una asociación disminuiría la diferencia que en punto a salario debe existir entre él y el menos útil de todos los que pueda haber en ella, en el caso de que hubiera una gran demanda de trabajo y amplitud de condiciones para colocarse, no es lo mismo en las circunstancias actuales, donde el obrero superior, por efecto de los monopolios y consiguiente disminución de la demanda de trabajo gana más, existiendo la asociación que si ésta no existiera y los monopolios continuaran. Es lo cierto que si ha habido algún aumento en los jornales y disminución en las jornadas, se ha debido a la asociación de los trabajadores. Sin ella la competencia, dada la poca demanda de trabajo actual, habría reducido los salarios a un tipo inferior aun al de hoy día».

Aceptando las premisas de escasez de colocaciones, ¿qué otra deducción puede hacerse? Pero las premisas, ¿son ciertas? ¿Hay realmente dificultad para encontrar trabajo? Cuán frecuentemente oímos decir: «Todo el que desea trabajo le encuentra». Sin embargo, ¿es así? El *Boletín del Trabajo* del Estado de Nueva York correspondiente al trimestre que acaba en diciembre de 1904, acusa que de 385.770 jornaleros registrados en la Oficina de la Estadística del Trabajo, hubo 9.175 o sea 2,4 por 100 ociosos el tercer trimestre del año, y que el promedio de los días de trabajo fue 69,8. Estas cifras se refieren a industrias escogidas y a un período de «prosperidad».

Las columnas de oferta de trabajo en los periódicos de nuestra ciudad, suministran datos más dignos de crédito acerca de la cuestión de falta de colocaciones. Por casualidad la siguiente noticia cae bajo mi mirada en un descanso que hago en mi escrito:

»El superintendente de los asilos municipales de Nueva York dijo al reporter que en la noche del sábado último, consecutiva a un día de apaleo de nieve, no había habido más que 207 peticiones de alojamiento, mientras que el número corriente otras noches es de 400 a 500. Pequeñas tareas de apaleo de nieve habían permitido a muchos hombres pagar su

alojamiento. Cuando hay ocasión de trabajar, no buscan la caridad. He aquí lo que dice el superintendente acerca de los que se refugian en el asilo cuando ha caído una nevada: «Cumplimos con el deber de consignar que son los primeros en levantarse—a eso de las cinco—a fin de poder pedir trabajo en la limpieza de nieve. No obstante lo que dicen personas que no saben lo que se dicen, hay que ver cuántos se levantan de un salto ante la perspectiva de poder trabajar y se visten precipitadamente. Muchos de ellos carecen de abrigo suficiente para trabajar en la limpieza de las calles y, sin embargo, son muchos los que lo intentan. Por la noche vuelven con los pies envueltos en periódicos y los dedos helados».

Después de esto hay que leer lo que dice un magistrado de la ciudad en Brooklyn: ¿y cuál será la ciudad donde no haya magistrados que puedan hablar así?

«Sé de muchos hombres que son honrados, sobrios y trabajadores que desean trabajar en cualquier cosa—y por cualquier jornal—los cuales no pueden hallar ocupación. Como último recurso, muchos de ellos que carecen de albergue, de refugio y de alimento, acuden a los Tribunales y se les manda, a petición propia, a la cárcel provincial y hasta a la penitenciaría».

Desde luego que hay años buenos y años malos, años de más trabajo que otros. Pero en todo tiempo un número considerable de hombres que quieren trabajar y están dispuestos al trabajo, tienen dificultad en encontrarle, y, cuando lo encuentran, en muchas ocasiones es sólo temporal o, por lo menos, no permanente.

Ante semejante situación, es imposible la organización universal de los trabajadores en sociedades. Sólo pueden organizarse los que son más o menos hábiles o profesionales y cuyo paro deje sentir un vacío difícil de llenar. Por esta razón, a pesar de las grandes multitudes de trabajadores que hay en el país y a pesar de lo necesitados que están de mejorar, o al menos proteger, las condiciones de su trabajo; no calculando por alto, hay más de dos millones y medio de tra-

bajadores asociados. Aun en los oficios que requieren idoneidad hay «tiendas abiertas» y «tiendas cerradas» que significa, establecimientos donde se admite o se desecha a los trabajadores no asociados.

Esto conduce a coacciones y a otros procedimientos subversivos del orden social, por parte de las corporaciones obreras.