

## SEGUNDA PARTE

---

LA MISERIA DE LOS TRABAJADORES BAJO EL RÉGIMEN  
DEL CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO

CABILLA ALFONCINA

Impreso en la imprenta de la Universidad de Chile

U. de Chile







miseria inmerecida.» También las páginas que siguen expondrán la acción combinada de la concurrencia y de la pulverización obrera para reducir el salario á la horrible condición que todo el mundo deplora.

El contrato de trabajo es ciertamente para el asalariado un acto de excepcional gravedad, y casi puede decirse, que en él se compendia toda la actividad económica del obrero. Por una parte, en efecto, ese contrato determina la duración y la naturaleza del trabajo que se ha de realizar durante las largas horas de presencia en el taller; y, por otra parte, él, condiciona toda su vida durante las horas de reposo, puesto que, según el importe del salario recibido, será esta vida, más ó menos confortable, más ó menos miserable. Es, pues, notoriamente importante, si se quiere conocer la situación económica del obrero de la gran industria, determinar la naturaleza de este contrato de trabajo y conocer por ella las fuerzas económicas que obran sobre este trabajador para influir ventajosa ó desgraciadamente en la duración de su trabajo ó en el importe de su salario.

Por desgracia, entre todas las materias de la economía política, ésta ha sido especialmente la víctima del espíritu sistemático y de las concepciones *a priori*. Como bajo el régimen del pequeño taller el obrero estaba asociado al patrono, se ha conservado, ordinariamente, más ó menos in-

tacta, esta teoría á despecho de todos los testimonios que demostraban su inexactitud; y así se observa, apenas se abre cualquier obra de los economistas de la escuela liberal, que enseñan que el salario es un *destajo* pagado de antemano por el patrono á su *colaborador*, á quien sus recursos modestos no permiten correr los riesgos de la producción. Pero parece que esta doctrina, cuya supervivencia hasta nuestra época es fácil de explicar, ha venido siendo cada día menos satisfactoria á medida que el pequeño taller cedía su puesto á la gran fábrica á vapor; y que ella debe ser en adelante francamente rechazada porque contradice los hechos observados y detienen el progreso social.

Cuando con el espíritu descargado de toda idea preconcebida se visita un gran taller mecánico, obsérvase con una certidumbre que no deja lugar á duda, que el patrono y el obrero, lejos de estar asociados para la producción y la venta de una mercancía determinada, son, por el contrario, dos hombres que, tomando conciencia de la separación y hasta de la oposición precisa de sus intereses, han multiplicado todas las precauciones para asegurar el uno frente al otro su perfecta independencia. El uno y el otro rechazan todo pensamiento de asociación y afirman su voluntad muy firme de no establecer entre ellos otra relación que la que existe entre un vendedor y un comprador de una mercancía cualquiera.

BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD DE MADRID



Consideremos desde luego al patrono. Uno de los economistas que mejor conocen el engranaje del régimen industrial moderno, reducía, en una conferencia reciente, las funciones del industrial á los cinco puntos siguientes:

- 1.º Constitución del capital.
- 2.º Organización de la fábrica.
- 3.º Compra de las primeras materias.
- 4.º Seguridad de su transformación en productos realizados en las mejores condiciones posibles de precio y de calidad.

5.º Circulación de estos productos para ser puestos á disposición de los consumidores.

Pero sobre ninguno de estos cinco puntos, hay un solo patrono que admita la intervención de sus obreros ó que les asocie á sus deliberaciones; el patrono entiende ser el único que los examine y el único que sobre ellos resuelva. Sabido es con qué celoso y legítimo cuidado el patrono manifiesta, en todas las circunstancias, su voluntad de ser el dueño de la dirección de su empresa; y esta disposición de espíritu es tan constante, que es precisamente la causa principal de la hostilidad de los patronos contra los sindicatos obreros. «El día en que reconozcamos á los sindicatos, dejaremos de ser dueños en nuestros talleres», repiten aquéllos á porfía, y esta frase resume, en efecto, el más vivo de todos sus temores.

Pero, ¿no es cierto que hay aquí singulares

disposiciones en un hombre que persiste en significar, como antes decíamos, el socio de sus obreros?

A mayor abundamiento, esta aversión del patrono hacia todo cuanto tienda á establecer una sociedad con su empleado, la comparte, con aquél, el empleado mismo. Este discurre, con igual claridad, que la cualidad de asociado le sería gravemente perjudicial, porque le haría participar en una empresa en cuya dirección no puede tener intervención alguna.

Numerosas causas restringen ó acrecientan los beneficios de una fábrica, y la buena voluntad ó la capacidad del obrero no pueden luchar contra ellas, cuando las condiciones económicas les son desfavorables. En una misma circunscripción industrial se observa que los talleres cuyo personal tiene un valor poco uniforme, tienen destinos muy diferentes; las filaturas de algodón que en Rouen han beneficiado en los últimos veinte años, no tenían mejores obreros que las que han quebrado; asimismo los obreros hilanderos trabajaban tan bien este año como el anterior, y, sin embargo, sus patronos saben que los resultados del ejercicio 1901-1902 en nada se parecen á los del ejercicio 1900-1901 (1).

(1) Le Creussot, que ha transportado á Cette la mayor parte de sus fábricas de acero, espera encontrar en esta plaza grandes ventajas industriales; el valor técnico de sus



Ello es que, de esta suerte, el patrono y el obrero, sin darse perfecta cuenta, tienden ciertamente á no considerar el contrato de trabajo más que como una sencilla variedad de la venta: el trabajo, que es la mercancía vendida por el obrero, y el salario, que representa el precio pagado por el patrono. En el gran taller mecánico, esta evolución ha llegado á su término á despecho de la resistencia que le han opuesto antiguas y respetables tradiciones, y no hay duda de que, esta asimilación casi completa de la venta del trabajo á la venta del carbón de piedra ó de una bala de algodón, ha sido pronto aceptada por todos los espíritus instruídos, y ulteriormente por la opinión pública. No puede, en efecto, el sentimentalismo cerrar indefinidamente el oído del hombre al testimonio repetido de los hechos. Bastará con reseñar aquí los más decisivos.

La equivalencia del trabajo, por una parte, y de las máquinas ó del carbón de piedra, por otra, está además atestiguada por la práctica diaria. No existe ningún industrial que ignore que puede reemplazar el primero por los otros dos, ó viceversa; según las circunstancias, preferirá disminuir la mano de obra comprando maquinaria más perfeccionada y consumiendo mayor cantidad de hulla, ó procederá inversamente. Y para optar obreros no será, sin embargo, mayor en el Sur que en el centro de Francia.

en uno ú otro sentido, no atenderá más que á razones puramente económicas y comerciales, preguntándose, por ejemplo, si la economía sobre los salarios compensará la amortización de la máquina y el mayor consumo de hulla; y así como no se resolverá á comprar máquinas para desprenderse de otras un constructor amenazado de quiebra, de igual manera se resistirá á emplear mayor número de obreros bajo pretexto de que este acto procuraría pan á familias obreras sin recursos. La única cuestión que el patrono se plantea es muy sencilla y categórica: ¿qué me conviene más para reducir al estricto minimum el coste de producción de mis mercancías, colocar quince obreros más ó instalar tal máquina perfeccionada?

Se ha dicho, hace ya mucho tiempo, que el obrero, mientras está en el taller empleado en la obra de la producción, no puede ser considerado más que como una máquina de carne y de sangre, catalogado á continuación de los útiles de acero, de los que es una prolongación; y cada día las nuevas invenciones atestiguan que desde el punto de vista de la producción industrial hay perfecta semejanza de naturaleza entre el trabajo del hombre y los movimientos de una barra de acero, puesto que el uno es reemplazado ventajosamente por los otros. La historia del pilluelo de genio, que hace un siglo, cansado de tirar de la cuerda para la admisión del vapor en el pistón,

BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD DE MADRID



tuvo la idea de atarla al mismo motor é inventó así la locomotora, se ha reproducido después muchos millares de veces; pero ha habido una singular inconsecuencia cuando se ha tendido tanto, en innumerables substituciones de máquinas al esfuerzo muscular é intelectual del hombre (1), á rechazar una de las enseñanzas que se desprenden de esta equivalencia, á saber: la necesidad para el patrono de mirar con el mismo ojo sus máquinas y sus obreros á fin de reducir los gastos de los unos y de los otros.

La identidad se manifiesta también cuando se considera el carácter perfectamente preciso y limitado del trabajo que el patrono compra al obrero. Cuando un fabricante se procura la hulla, no compra una cantidad cualquiera de cualquier clase de carbón de piedra. El sabe que el horno de su caldera consume económicamente tal variedad determinada, y pide al propietario de la mina que le suministre un carbón que tenga las cualida-

(1) Es preciso oír á un industrial americano pronunciar la palabra sacramental *labour-saving machine* (máquina que ahorra trabajo) para saber con qué fuerza amorosa puede ser pronunciada. A la hora presente, la más reciente expresión de los progresos del maquinismo, me parece ser el invento de la deshulladora mecánica, que en las hulleras puede reemplazar á muchos mineros para la extracción de carbón. Los americanos, que la han inventado, le dan un nombre que, por sí solo, constituye un curso de economía política; le llaman un *iron man*, un hombre de hierro.

des requeridas y que pueda dar el calórico necesario. En los medios progresivos el patrono hace exactamente el mismo razonamiento cuando estipula con un obrero el contrato de trabajo: le indica que tendrá que llevar durante un número de horas convenido un telar determinado, el cual, bien dirigido, debe producir tal cantidad de algodón hilado, con un peso dado de algodón en bruto. Se sabe también que, á medida que la evolución industrial progresa, la división del trabajo especializa cada día más el esfuerzo del obrero, al que reduce en una sección constantemente más estrecha de la producción manufacturera. Miguel Chevalier citaba antiguamente el ejemplo de la fabricación de alfileres, que daba lugar á múltiples operaciones repartidas entre catorce obreros diferentes. Este ejemplo ha sido justamente célebre, pero muchos otros podían añadirse en el desarrollo de los progresos incesantes del maquinismo y de la división del trabajo; desde el obrero que en las grandes carnicerías de Chicago no hace otra cosa que dar siempre el mismo golpe de hacha al mismo sitio de todos los cuartos de carnero, hasta el obrero de calzado, que da en un movimiento de ojo un primer pulimento á los tacones de una sola variedad de botines (1).

(1) «Hoy la industria del calzado está por completo especializada, y fábricas distintas se consagran exclusiva-



La misma identidad aparece si se observa también la independencía del precio de la mercancía comprada respecto de los resultados favorables ó desfavorables de la empresa, en vista de la cual se compra. Así como el empresario no toleraría que un vendedor de hulla se inmiscuyera en la cuestión de su industria so pretexto de garantizarse mejor el pago de la hulla vendida, de igual suerte no admitirá que un obrero inspeccione la dirección de la fábrica á fin de asegurarse mejor el pago de su salario, ó de asegurarse un salario más elevado. El uno y el otro deben limitarse á efectuar el suministro prometido, carbón ó trabajo, y á recibir el precio convenido.

En sentido inverso, ni el comprador ni el vendedor aceptarían que el precio de venta variase según el resultado del negocio. El patrono está dispuesto á soportar sólo las pérdidas, y considera que á él deben corresponderle las ganancias, y los otros contratantes consideran su intervención desde este punto de vista. Todos los días se ve en un mismo pueblo ir un industrial á la quiebra, junto á otro que prospera; y los dos, sin embargo,

mente á la fabricación de cañas de botas y de empeines ó de contrafuertes, tacones, suelas, ojetes, punteras, cordones, hebillas y otros artículos diferentes comprendidos en la denominación general de *Boot and shoe findings*. «*La evolución industrial en los Estados Unidos*, por Carroll D. Wright, traducida por mi sabio compañero M. F. Lepelletier, París, Giard et Brière, 1901, pág. 173.

tenían obreros igualmente hábiles y laboriosos. El vendedor de una mercancía cualquiera no puede inquietarse para la fijación del precio más que por el valor corriente de la cosa vendida; poco le importa saber el objeto á que la destina el comprador. Tal es también el sentimiento del obrero. Un maquinista me decía un día: «yo caliento mi caldera y no me ocupo de lo demás; si los telares están vacíos ó hilan el algodón, es cosa que no me inquieta; podría también emplear mi máquina en hacer cualquiera otra cosa y me sería igual.» Este excelente hombre que sabía que su patrono era muy rico y bastante hábil para no arruinarse, razonaba muy justamente.

Por último, la misma identidad aparece en la manera de fijarse los precios. En los dos casos el patrono no se preocupa más que de una cosa: obtener al más bajo precio la clase de mercancía—hulla ó trabajo—apropiada á sus necesidades. Comparar las clases y el precio y formalizar la compra más ventajosa, tal es su único cuidado. Un buen jefe de industria compara, unos con otros, los diferentes vendedores de hulla ó de algodón y hace valer á sus ojos la importancia de su clientela, su solvencia, etc., y no obrará de otro modo frente á sus obreros; les comparará unos con otros, poniéndoles en concurrencia, irá á buscarlos en los parajes donde los salarios sean menos elevados y les hará valer las ventajas diversas que le

BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE



ofrezcan. *Él no tiene por qué saber si el precio que ofrece por la hulla ó el trabajo es suficiente para que el vendedor de la una no quiebre, ó para que el vendedor del otro pueda mantener con decencia á su mujer y á sus hijos: eso no lo mira, porque estas dos personas no se inquietan por saber si el precio que él paga le permite fabricar su algodón hilado á una tasa remuneratoria. El precio de la cosa comprada, carbón ó trabajo, está regulado según el curso actual del mercado de esta cosa; tanto peor para los que lo encuentran muy elevado ó muy bajo, éstos no tienen más que abstenerse de comprar ó de vender. La fábrica de Fourchambault, que acaba de cerrar sus puertas porque trabajaba con pérdidas en atención á las condiciones desventajosas con que se procuraba la hulla y el mineral, no ha podido y, con motivo, decidir á sus abastecedores á simpatizar con su triste destino reduciendo el precio, y en sentido inverso acontece á menudo á los tejedores rouenenses el comprar algodón hilado á un precio inferior al precio pagado algunos meses antes por el hilador al comprar el algodón en bruto.*

Las mismas leyes económicas de la oferta y de la demanda, fijarán el salario á pagar por el patrono á cambio del trabajo que compra. Este salario será tan bajo como lo permitan las condiciones del mercado. La gran ley de la conveniencia obliga al industrial á «limar» y á escatimar los

salarios con la misma vigilancia que dedica á escatimar los precios de las primeras materias ó en inspeccionar los gastos de alumbrado ó de engrasaje de la máquinas. Siendo la venta del producto fabricado una operación puramente comercial en la que el precio y la calidad serán exclusivamente tomadas en consideración por el cliente, es preciso de toda necesidad que la producción de este objeto fabricado sea toda entera dirigida por el espíritu comercial; y en la larga serie de actos que concurren á la fabricación de una mercancía, no hay ni uno solo, incluyendo el contrato de trabajo, que pueda sustraerse á la ley suprema del menor coste de producción.

Sólo un sentimentalismo muy respetable, pero también muy poco al corriente de la lucha industrial, ha podido conducir á la emisión de teorías contrarias á las prácticas de todas partes; y es preciso no haber leído jamás el balance anual de una sociedad anónima para ignorar que el capítulo «salarios» figura á continuación de los capítulos «primeras materias», «combustibles», «amortización de material», como elementos de los gastos generales de explotación (1). Como ellos, debe

(1) Todas las Memorias leídas en las Asambleas de accionistas de las grandes compañías de navegación marítima durante el año 1901, son á este propósito muy sugestivas. Bueno es apreciar esta pequeña lección de economía política dada tan ingenuamente por los hechos. «Señores, debemos señalaros para el ejercicio de 1900,



ser objeto de una vigilancia rigurosa; una imperiosa obligación conduce al empresario á multiplicar sus esfuerzos para reducirlo, y esta obligación es tanto más rigurosa cuanto que, en muchas empresas, el importe total de los salarios se eleva á una suma considerable. Se sabe, por otra parte, que los patronos no ceden en esta tarea, y es conocida la tenacidad con que afrontan las huelgas más encarnizadas antes que conceder una elevación de salario de 25 ó de 40 céntimos á cada obrero.

Así, resulta la prueba superabundante, y desde cualquier punto de vista en que nos coloquemos, el trabajo del obrero aparece como una mercancía, y esta palabra, que tanto molesta á los oídos, es evidentemente la única que responde á la realidad de las cosas. Como las otras mercancías, el trabajo será susceptible de venta y de compra, y el contrato de trabajo puede ser definido bajo re-

---

como para los que le han precedido, una causa de aumento en nuestros gastos generales que os es bien conocida, á saber: la necesidad de acelerar la marcha de nuestros pakebots, y por lo mismo, de someternos á un aumento considerable en el consumo de combustibles.

»Desgraciadamente, tenemos la pena de observar que otras dos causas han venido á unirse á ésta para acrecer nuestros gastos generales y disminuir vuestros beneficios: la elevación del precio de la hulla y el aumento de los salarios á continuación de las huelgas que os son conocidas.»

serva de una adición ulterior, diciendo que es un contrato por el que una persona, llamada patrono, compra á otra, llamada obrero, mediante un precio determinado, el esfuerzo muscular é intelectual necesarios para la realización de una tarea precisa y claramente determinada (1).

En la venta hay una oposición muy clara entre los intereses respectivos de las dos partes contratantes. Esta oposición se acentúa mucho en el contrato de trabajo. El patrono que compra el trabajo tiene interés por pagar lo menos caro posible, ó lo que es lo mismo, quiere obtener por igual cantidad de dinero la mayor cantidad posible de mercancía. El obrero que vende su trabajo tiene un interés completamente opuesto, por el que tiende á obtener una elevación del precio ó una disminución de la cantidad de mercancía vendida á fin de que la multiplicación de compras acreciente sus beneficios. ¿Quién, pues, pretenderá sostener que el carnicero y el tendero de comestibles tienen los mismos intereses que la criada que va á comprarles, y que el tejedor de telas de algodón tiene los mismos intereses que

---

(1) Se ha discutido mucho la cuestión de si, en el contrato de trabajo, la cosa comprada por el patrono era el trabajo del obrero ó el resultado de este trabajo «el servicio prestado por el hombre ó el producto determinado por su esfuerzo muscular ó intelectual». Esta discusión me ha parecido siempre vana y desprovista de todo interés.



el hilador que le ha vendido sus hilados? Un conflicto semejante existe entre el patrono y el obrero, y la necesidad que estos dos hombres tienen el uno del otro, no debe hacer olvidar la distancia que les separa. Todos tenemos necesidad de alimentos, de vestidos y de habitación, y, sin embargo, cuando nos compramos comida, ó vestido ó visitamos una casa vacía, la preocupación dominante que asedia á nuestro espíritu es una idea de vigilancia, de defensa de nuestros intereses que siempre vemos amenazados por la persona misma cuyo concurso nos es necesario y de la que conocemos también el deseo de entenderse con nosotros. La necesidad que los acaparadores de una mercancía experimentan de encontrar compradores no basta para hacer el acuerdo fácil; inquiétanse por saber en qué condiciones la inteligencia podrá hacerse, y sobre este punto el conflicto es agudo.

Hay, además, en el contrato de trabajo, como en todas las ventas, dos estados de espíritu opuestos: el patrono no tiene interés en pagar un salario tan bajo que la clase obrera no pueda trabajar ni reproducirse, y el obrero no puede exigir un salario tal que el empresario se vea obligado en breve plazo, á cerrar su fábrica. Pero entre estos dos puntos extremos, cuya situación es, por otra parte, desconocida, y en los que cada interesado tiende siempre á retroceder, en detrimen-

to del otro, la lucha es posible, y se ha visto que no deja de ser ardiente. A mayor abundamiento, este encuentro en un punto dado de los intereses de las dos partes contratantes es común en todas las ventas, y la compradora no tendría interés en comprar á tan buen precio, que haga quebrar al carnicero y al tendero de comestibles, ni éstos le venderán tan caro que la compradora se arruine ó deje de comprar.

Puesto que el contrato de salario no es más que una variedad de la venta, la función del obrero en la producción se encuentra por ella misma determinada. El obrero no es más que el vendedor de una de las primeras materias necesarias para la fabricación del producto manufacturero, y su papel es exactamente el mismo que el del vendedor de máquinas, de carbón ó de aceite para engrasar. Sin duda la naturaleza de la cosa vendida obliga al obrero á ir cada día á residir largas horas en los talleres de su comprador, y esta obligación no incumbe á los otros vendedores; pero esta diferencia, que, por otra parte, no es esencial, puesto que en ciertos oficios el obrero ejecuta en su domicilio el trabajo prometido (1),

(1) Es preciso señalar especialmente los trabajos de aguja, la fabricación de muebles y la de flores artificiales en París, y la de cigarros en Nueva York, y se sabe que en estos oficios es en los que más desarrollado está el *sweating system*.



ni siquiera merece ser aquí estudiada, porque no determina ninguna consecuencia económica. El encuentro frecuente de dos hombres; más aún, la vecindad de habitaciones en los pueblos pequeños, no es una garantía de simpatía y de concordia. Según las circunstancias, estrecha los lazos de amistad ó aviva los rencores; por ello no tiene ningún efecto específico.

Tales son, según el testimonio del método de observación, la naturaleza del contrato de salario y la calidad económica y jurídica del asalariado. Poco importa que estas observaciones estén en contradicción con las ideas generalmente admitidas; esta contradicción estaba prevista, porque es bastante notorio que hay en nuestra Francia moderna, en gran número de aspectos, visible conflicto entre las costumbres y las instituciones sociales y económicas. No hay duda de que si se preguntase á tales ó cuales industriales de Rouen ó de Elbeuf si admiten las ideas que acaban de ser expuestas, formularían muchas reservas, y hasta manifestarían su desaprobación. Pero poco importan estas reservas y esta hostilidad, cuando esos mismos industriales, en el curso de una conversación algo larga, acaban de hacer declaraciones del género siguiente: «Ignoro por completo cuál es la vida de mis obreros fuera de la fábrica; esto no me preocupa, ni tengo por qué conocerlo. Sin duda, en caso de enfermedad de

uno de mis trabajadores, yo le enviaré voluntariamente un pequeño socorro ó algunas botellas de vino, como doy á las obreras durante el puerperio un luis de 20 francos (1); pero las cosas quedan así...; además, no podría ser de otro modo, pues bastante tengo yo con la dirección de mi fábrica y de mis negocios (2). Si todavía yo tuviese que ocuparme de los asuntos personales de mis obreros, no me bastaría yo mismo. ¡Son tan numerosos!... Por otra parte, ellos tampoco lo desean; si yo me mezclase en su vida, seguidamente me acusarían de opresión y de atentado á su independencia. Estoy aleccionado sobre este punto por dos ó tres experiencias anteriores...»

¡Cuán exacto es este lenguaje, y con qué verdad se ve al cabo de algunos minutos de conver-

(1) En la mayor parte de las filaturas ó de las fábricas de tejidos de Rouen, toda mujer, sea ó no casada, recibe durante el puerperio, del patrono, un socorro de 20 francos. Ordinariamente, ella suspende su trabajo durante dos semanas, poco más ó menos; tres ó cuatro días antes del nacimiento del hijo, y diez días después. Ya se comprenderá cuán desfavorable es este régimen á la salud de la madre y del hijo, tan prontamente privado de la lactancia maternal; siendo, por otra parte, cosa sabida que en todos los centros industriales la cifra de la mortalidad infantil es muy elevada.

(2) Recuérdese á este propósito el discurso retumbante de M. Motte, diputado por Roubaix: este gran industrial relataba, cómo la dirección de su fábrica le imponía un trabajo de seis horas diarias.



sación con un industrial de Rouen ó de Elbeuf que los patronos ignoran por completo la vida de sus obreros! La ignoran, con el mismo desconocimiento que tienen de la vida de su vendedor de lana ó de algodón, ó del propietario de la mina inglesa que les vende el carbón.

Pero entonces, se dirá, ¿por qué persisten en profesar ideas tan contradictorias con los hechos y con su propia conducta?

Porque la formación tradicional de su espíritu les predispone; y más todavía, porque las observaciones que acaban de ser expuestas son las premisas de la más violenta requisitoria que se ha dirigido jamás contra la sociedad capitalista. Como se discurrían mal los medios de justificación, y la requisitoria era manifiestamente errónea en sus conclusiones, se ha preferido negar la exactitud de las premisas.

La imprudencia de la táctica parecen indicarla, en todo caso, los rápidos progresos del socialismo en Francia.

Existen imágenes transparentes cuyo dibujo no se percibe más que exponiéndolas de una manera especial á los rayos de la luz. Las páginas que preceden, se parecen un poco á esas imágenes; bajo su apariencia se oculta un drama con millones de víctimas, que merece ser registrado entre los más espantosos de la historia de la humanidad.

## CAPITULO V

**La tasa de los salarios bajo el doble régimen de la concurrencia y del contrato individual de trabajo.—La «ley de bronce».**

Antes de exponer la manera como se fija la tasa del salario, es decir, el precio del trabajo vendido por el obrero al patrono, es conveniente recordar las dos leyes económicas que presiden la regulación de los precios de todas las mercancías. He aquí la primera: «en tiempo normal la abundancia de los productos es bastante grande para que su precio descienda tanto como lo haga posible el coste de producción». La segunda puede ser formulada de esta manera: «El coste de producción, que en tiempo normal regula el precio de una mercancía, no es el productor quien lo entrega al precio más bajo, sino que por el contrario el productor lo entrega al precio más elevado *cuando la fabricación es todavía necesaria á las exigencias del consumo.*»

De estas dos leyes, la primera es bastante conocida para que sobre ella sea necesario insistir; por el contrario, la segunda, ilustrada por Ricardo, quien sacó de ella su teoría de la renta