

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

del suelo, merece una especial atención porque permite comprender íntegramente el método seguido para la fijación de la tasa de los salarios. Un ejemplo permitirá mejor apreciar el juego de las leyes económicas que regulan los precios.

Cinco minas de hulla pueden producir anualmente dos millones de toneladas de carbón de piedra: la mina *A* produce 500.000 toneladas á un precio n francos la tonelada; la mina *B* produce 500.000 toneladas á un precio $n + 1$ francos la tonelada; la mina *C*, 400.000 toneladas á un precio $n + 2$; finalmente, las minas *D* y *E* producen cada una 300.000 toneladas á un precio $n + 3$ y $n + 4$ francos la tonelada, respectivamente. En los años normales, el consumo de la circunscripción es de 1.600.000 toneladas—sentando la hipótesis de que la venta á distancia sea imposible por efecto de la concurrencia de otras minas que tienen la ventaja de la economía en los precios de transporte—; ¿cuál será el precio de venta de estas 1.600.000 toneladas? Evidentemente, un precio comprendido entre $n + 3$ y $n + 4$. Si el precio se elevase á $n + 4$, la mina *E* podría entrar en competencia y quitar una parte de la clientela á las otras, y además es indudable que el precio no puede descender á menos de $n + 3$ porque exigiendo, según la hipótesis, el consumo 1.600.000, la mina *D* no consentiría en suministrar las 200.000 toneladas necesarias, á ella

correspondientes, si hubiera de hacer el suministro con pérdidas.

En cuanto á las otras tres minas *A*, *B*, *C* no tendrían, sin duda ninguna, razón para vender un carbón por debajo de $n + 3$ francos la tonelada, y les bastaría con vender 100.000 toneladas un poco por bajo del precio exigido por la mina *D* para que no vendiese efectivamente más que 200.000 toneladas y no las 300.000 que podría extraer. Por donde se ve que la situación de la mina *A* sería extremadamente próspera; la de la mina *B*, excelente; la de la mina *C* sería también muy satisfactoria; en cuanto á la mina *D*, habría logrado también beneficios, pero su situación podría volver á ser precaria porque en los años de estrechez en el consumo de la hulla, sólo soportaría hasta la concurrencia de 200.000 toneladas la abstención de los compradores, y esto sucedería cuando la disminución del consumo hubiera traspasado las 200.000 toneladas que la mina *D* alcanzase.

Si, por el contrario, se supone que el desenvolvimiento de la industria arrastra durante un año una extensión notable del consumo de la hulla llevada, por ejemplo, á un millón novecientas mil toneladas, la mina *E* volverá á la extracción y el precio de todo el carbón vendido tendrá un franco de aumento.

Es inútil insistir más sobre esta ley económica

bien conocida y que los movimientos de la industria confirman diariamente.

El alza del cobre, después de algunos años, ha motivado la apertura de minas, donde el mineral poco rico estaba anteriormente sujeto á un procedimiento bastante oneroso, y la reapertura de minas anteriormente abandonadas. En Rouen se puede observar desde 1897, con precisión, esta ley de la fijación de los precios; durante la crisis de 1897-1900, las filaturas de muy viejo material se han visto obligadas á liquidar, y durante el periodo próspero de Junio de 1900 á Junio de 1901, las filaturas cuyo material, sin estar á la altura de los grandes y recientes perfeccionamientos, se encontraba, sin embargo, en condiciones de producir una buena fabricación, han logrado un respetable provecho; aquellas donde el material era más viejo, hacían todavía buenos negocios, y aquellas, en fin, cuyo material era absolutamente nuevo, han realizado beneficios considerables, probándose así que los precios se rigen con arreglo al coste de producción de las fábricas menos ventajosamente instaladas para una producción económica y *cuyas filaturas sean todavía necesarias para responder á la demanda del mercado*. La historia de las minas de Anzin es también muy instructiva en esta materia. En el siglo XVIII y durante el primer tercio del XIX, sólo producían estas minas muy modestos bene-

ficios; las venas estaban, no obstante, tan ricas como hoy y la extracción era más fácil; pero el consumo de la hulla estaba todavía restringido y Anzin bastaba para las exigencias de la circunscripción. El día en que el desarrollo del consumo local y de los medios de transporte, vino á acrecentar la demanda de hulla en proporciones inauditas, Anzin no bastó á las necesidades; elevóse el precio del carbón, y otras minas con venas menos ricas comenzaron á ser explotadas; el periodo de los beneficios fantásticos, que se ha conocido, se abrió así, pues que en virtud de los principios que á caban de exponerse está siempre determinado el precio por la mina de explotación más onerosa, *cuya extracción sea necesaria para responder á las exigencias del consumo*, que regula los precios de todo el carbón vendido en la circunscripción.

Tales son las dos grandes leyes de la concurrencia y de la fijación del precio de las mercancías. Intentemos observar su funcionamiento á la vista de una mercancía especial, el trabajo, y del precio de esta mercancía, el salario.

Pues que las mismas fuerzas dominadoras que obligan, so pena de ruina, al hilador de algodón á comprar al más bajo precio posible el algodón en bruto que alimenta sus bróches ó la hulla que alimenta las parrillas de sus calderas, le obligan, bajo la misma pena, á comprar con el menor sa-

lario posible el trabajo que le es necesario para la dirección de sus telares; y pues que estas mismas fuerzas obran con la misma precisión mecánica sobre el armador que ha transportado el algodón ó la hulla, sobre el propietario de la mina que ha dirigido la extracción del combustible, sobre el agricultor que en Texas ó en cualquier otra parte ha recolectado el algodón, sobre el constructor de telares para hilar, ó de la máquina de vapor, sobre el contratista que ha construido la fábrica, etc., etc., resulta *que la remuneración de todos los trabajadores manuales que en cualquier grado y de cualquier manera concurren de cerca ó de lejos, directa ó indirectamente, á la producción de una mercancía determinada, está regida por la inexorable ley de la concurrencia.* Contra esta verdad, evidente y aterradora á la vez, no es posible protesta alguna, y si un productor, inspirándose en ideas filantrópicas, patrióticas ó de cualquier otra especie, obrase con desconocimiento de esta «ley de los salarios», no tardaría, con una quiebra merecida, á tener que doblar la cabeza ante este niño revoltoso.

Para conocer, en todos sus aspectos, la acción de esta ley, es preciso no olvidar que, en nuestra época, el trabajo, como otras muchas mercancías, se encuentra superabundantemente en el mercado. Sin duda, como con las otras mercancías, también existen, cada siete ú ocho años, algunos

meses durante los que se ve de vez en cuando á ciertos patronos, en algunos ramos de la industria, multiplicar sus esfuerzos para «atraer á la mano de obra»; pero si se separan los casos en que el patrono hace esta tentativa, más bien con el pensamiento de poder hacer sentir á sus obreros que no está á su discreción, que con el intento real de contratar algunos obreros suplementarios, de los que no tiene necesidad urgente, no habrá más remedio que reconocer que estos periodos son muy cortos y que la insuficiencia de ofertas de trabajo es cosa extremadamente rara.

Por el contrario, en tiempo ordinario, la masa de ofertas de trabajo traspasa sensiblemente á la masa de demandas, y las estadísticas de todos los países industriales atestiguan que el número de obreros en paro forzoso, sin trabajo, excede ordinariamente de un cinco por ciento, lo cual quiere decir que de veinte obreros solamente diez y nueve logran encontrar un empleo. Así es como surge el problema de los *sin trabajo*, de los *unemployed*, entre los que más preocupan á los publicistas y á los hombres adictos á la causa y al mejoramiento de suerte de los trabajadores manuales. Durante los años de depresión económica, como el 1901, la masa de huelguistas forzosos es considerable, y en el momento mismo en que éstas páginas se escriben, los hiladores de la región de Rouen, no contentos con hacer pagar una

taña de un céntimo por broche á los hiladores que trabajan más de cinco días por semana, deliberan sobre la oportunidad de una suspensión concertada de trabajo durante una semana entera, en todas las fábricas.

Puesto que la oferta de trabajo excede á la demanda, la ley de la concurrencia por el menor precio obrará en toda su plenitud, y de igual suerte que para las mercancías la concurrencia entre los vendedores impone á éstos la aceptación de condiciones tan rígidas como puedan soportar, asimismo la concurrencia entre los asalariados les obligará á vender su trabajo en condiciones tan duras como puedan sufrirlas. Y como el trabajo del hombre por una parte, sus necesidades por otra, son dos cantidades indefinidamente susceptibles de extensión la una, de encogimiento la segunda, ocurrirá que bajo el imperio de la concurrencia, obrando en su forma más dura, á saber, la necesidad de comer, el obrero estará necesariamente obligado á extender el uno y á reducir las otras. Cuando el hambre agujijonea, se resiste muy poco á este razonamiento:—(tú bien puedes aceptar un cuarto de hora más de trabajo diario), y todavía á este otro:—(tú podrás vivir lo mismo con menos, siempre se encuentra alguna cosa que economizar en los gustos); y bajo la presión de este doble argumento, una especie de carrera hacia el abismo se organi-

zará entre los obreros, luchando entre sí, por quién aceptará el plus de miseria, sea trabajando el más largo tiempo, sea contentándose con el menor salario.

Tratemos de analizar el funcionamiento de este engranaje espantoso.

Se puede reducir á tres el conjunto de condiciones del contrato de trabajo: la cuantía del salario á recibir, la duración del trabajo á suministrar, la calidad de este trabajo; comprendiéndose en este último término todas las modalidades que afectan al trabajo, haciéndole más penoso ó más extenuante, más repugnante ó más atractivo, más insalubre ó más peligroso para la salud física ó moral, etc. Sobre estos tres puntos la concurrencia impondrá á los obreros las más onerosas condiciones.

1.º En lo que concierne á la duración del trabajo entre dos obreros igualmente capaces y que acepten el mismo salario, el patrono deberá necesariamente escoger al que acepte á su vez mayor duración en la jornada de trabajo; haciéndolo así logrará seguramente, no tan sólo una economía de mano de obra, sino también una economía, á veces considerable, con la amortización de su material industrial, puesto que el mismo número de telares le permitirá fabricar una cantidad mayor de mercancías.

2.º En lo que concierne á la calidad del tra-

bajo, la misma ley de la concurrencia ejercerá idéntica tiranía. Ella es la que obligará al empresario á exigir de sus obreros no la suma normal de trabajo que un hombre *término medio* puede razonablemente dar para no agotar sus fuerzas, sino la más grande suma de trabajo, abstracción hecha de toda consideración de esta índole. Entre dos obreros que se disputen un empleo, se establecerá un pugilato sobre este punto como sobre todos los otros; el empleo deberá ser obtenido por quien se muestre capaz de mayores esfuerzos. Basta con haber visitado las fábricas y con haber visto en ellas la intensidad del trabajo que puede ser impuesto á sus obreros, para comprender el alcance de esta observación.

Es también la concurrencia la que obligará al patrono á la más estricta economía en el establecimiento de su fábrica; con el objeto de disminuir el coste de los edificios fijará los telares muy cerca unos de otros; la luz será avaramente medida y muy frecuentemente se dejará en una semiobscuridad á los obreros, cuya vista experimentada, con enorme fatiga ha de seguir los hilos de los telares, ha de tejer ó ha de laborar en las máquinas minúsculas de las fábricas de relojería. Por idénticas razones los asalariados trabajarán la mayor parte del tiempo en una atmósfera apesada, sea por lo pequeño del taller, sea porque de los materiales de trabajo se desprende un

polvo funesto para los pulmones; pero los grandes talleres son de muy cara construcción y el empleo de las máquinas que absorben el polvo es asimismo oneroso. Quien guiado de generosos sentimientos hiciera los gastos que entrañan estas precauciones, se encontraría en condiciones de inferioridad respecto de un concurrente que no se impusiera este gravamen!

Será ella todavía causa de que los caminos del interior del taller sean estrechos y de que, de tiempo en tiempo, el trabajador pierda su vestido ó su blusa en un engranaje de la maquinaria, que no protege, por otra parte, ningún aparato de seguridad. ¡El espacio cuesta dinero y la conducción, montaje y compra de los aparatos protectores absorbería los capitales!

Bajo su influencia se organizarán estos talleres con la proximidad de hombres y mujeres, tan pernicioso para el mantenimiento de las buenas costumbres. ¡Pero la separación de los talleres según los sexos haría la producción más onerosa y no se debe soñar!

Ella es, en fin, la que introducirá en la vida industrial estas dos pestilencias de los centros obreros: el trabajo nocturno y el trabajo dominical. Como la instalación de las fábricas modernas es sumamente costosa, y como á menudo los progresos de la mecánica obligan al industrial á vender á precio de hierro viejo los telares ya añejos,

aunque de construcción reciente, es preciso reducir tanto como sea posible el número de telares; así se aligeran considerablemente las cargas de la amortización; sin hablar de las economías realizadas en la compra del terreno, en el precio de las construcciones y en el pago de los impuestos.

La utilidad es tan grande, que se verá al patrono ingeniarse por todos los medios, incluso por una prima sobre los salarios, para acrecentar los rendimientos de cada telar, y como la razón más poderosa instalará el trabajo nocturno y dominical. Dos grupos trabajando cada uno doce horas se relevarán sin cesar delante de los telares, que el vapor infatigable jamás dejará en reposo; y durante muchos meses, si las salidas de la mercancía están aseguradas y no sobreviene ningún accidente al motor, la fábrica estará siempre en marcha, sin más interrupciones que las impuestas por la necesidad de engrasar las máquinas y las frugales y breves comidas de los obreros. Con semejante régimen, la familia obrera se desorganiza y se atrofia; el continuo trabajo de veinticuatro horas aleja del hogar á unos miembros de la familia que van al trabajo y son sustituidos por los que vienen, deshaciendo y rompiendo así toda relación entre marido y mujer, entre padres é hijos; el trabajo de siete días acabará la obra de desorganización, y el obrero, abru-

mado por la fatiga física, caerá en el rango de los brutos y no participará más de la vida intelectual y moral. ¡Pero así lo quiere la concurrencia en el régimen del contrato individual del trabajo!

3.º Por último, en lo que concierne al importe de los salarios, la concurrencia ejerce la misma presión y su acción producirá, si es posible, resultados positivos más espantosos todavía. Entre dos obreros que se disputen una colocación, se llevará quien por el mismo trabajo se contente con menor precio. ¿Cuál es este menor precio? Evidentemente, como para todas las otras mercancías es el coste de producción, y como el coste de producción de un obrero está constituido por el conjunto de gastos que son necesarios para la conservación de su propia existencia y la de su familia, si la tiene, infiérese de aquí que el precio del salario se reducirá á una cantidad de dinero suficiente para subvenir á estas necesidades.

La concurrencia, pues, que incesantemente tiende al indefinido acrecentamiento de la duración de la jornada de trabajo y de la intensidad del esfuerzo, sin respeto á las fuerzas humanas, tampoco se inquietará más por saber qué cantidad de subsistencias es necesaria para la conservación de la vida. Y reducirá el salario de manera que responda, no á las verdaderas necesidades de una criatura humana dotada de una intelligen-

cia para conocer lo verdadero y lo bello y de una voluntad para practicar el bien, sino á lo que un pobre obrero, triturado por el hambre y desmoralizado por las fatigas excesivas, llamará entonces sus necesidades. He aquí el sentido de esta interpretación.

A. Desde luego es cosa convenida que sólo se entenderá por necesidades las actuales é inmediatas del obrero. Dos trabajadores solteros se hallan en la edad viril y dotados los dos de una robusta salud; uno y otro gastan en comer, vestir y otras atenciones 22 francos semanales; pero uno que es sobrio y metódico, mira al porvenir, quiere reunir un pequeño ahorro para el momento de su matrimonio, á fin de que su mujer pueda permanecer en la casa; sabe, además, que la enfermedad, los paros en el trabajo y más tarde la vejez, podrán herirle, y desea ahorrar ante estas eventualidades. Advertid que este hombre se limita á una concepción muy elemental de las obligaciones que la vida impone á un hombre prudente, y que las necesidades que él prevé son tan esenciales como sus necesidades presentes de comida y vestir. Ello no importa. Su camarada, que no tiene esta previsión, estima que puede contentarse con 22 francos; éste triunfará sobre aquél, á menos que el primero, no queriendo morir de hambre hoy, bajo pretexto de asegurar el mañana, se coloque también al nivel de su colega.

La concurrencia no admite, pues, la previsión, porque ésta tiende á encarecer el coste de producción.

B. Se incluirá en el número de las necesidades actuales tan sólo las del orden material. Las necesidades de cultura intelectual, las de desarrollo de los sentimientos morales, estéticos, religiosos, no entrarán en cuenta; y de igual manera que al fijarse la duración del trabajo no se reserva ningún momento para atender á estas necesidades, al fijarse el salario no se reservará ninguna suma para hacer frente á los gastos que esta satisfacción pudiera entrañar. La concurrencia no tiene por qué inquietarse de la moralidad ó de la cultura intelectual de los obreros; le basta con que éstos sean hoy mismo capaces de cumplir un trabajo prolongado y penoso.

C. En la apreciación de la extensión de las necesidades materiales tenderá siempre á reducir esta extensión al estricto minimum posible. En virtud de este principio, el obrero soltero, triunfará sobre el casado; el casado sin hijos, sobre el que los tenga; el que tenga pocos, que practique el malthusianismo, sobre el más virtuoso que permanezca fiel á la ley moral; el que se contenta para él y los suyos con una comida insuficiente, malsana y mal preparada, sobre el que, sin satisfacer ninguna delicadeza, quiera, sin embargo, conservar y desenvolver sus fuerzas

físicas; el que amontone su pequeña familia en una sola pieza oscura, sobre el que, más respetuoso con las leyes de la moral y de la higiene, busque un alojamiento más decente.

Sobre todos estos puntos, la inferioridad del hombre casado y cargado de familia respecto del soltero, es tan notoria, que todas las veces que la cosa sea posible, el jefe de familia se verá en la ineludible necesidad de comprender esta inferioridad, enviando á la fábrica á su mujer y á sus hijos. La madre no tendrá la misión sagrada de amamantar á sus hijos, de cuidarles, de mantener en el hogar la economía y la limpieza física y moral; de todo ello no se cuida la concurrencia. Ella atestigua tan sólo que el obrero que envía á su mujer y á sus hijos al taller puede contentarse con un salario más pequeño, y que su camarada, que se resiste á este acto nefasto, se muestra más exigente. Ella da la prioridad al primero y obliga así bien pronto al segundo—que es un aristócrata orgulloso—á bajar la cabeza y á introducir su paso en la vía mortal. La concurrencia no tiene necesidad de familias obreras prósperas. Le basta con tener hoy obreros capaces de realizar al más bajo precio posible un trabajo penoso y prolongado.

Tales son, desde el triple punto de vista de la duración del trabajo, de su calidad y de su remun-

neración, las condiciones despiadadas y crueles que la concurrencia dominadora impone de buen ó mal grado á las dos partes que otorgan simultáneamente el contrato de trabajo, y tal es la ley que les rige. El alemán Lassalle, para señalar sin duda la potencia irresistible de esta ley, la denominó ley de bronce (1) y la formuló así: *el salario medio no pasará normalmente del tanto de subsistencias necesarias—en un tiempo y medio dados—para que el obrero viva y se reproduzca.*

Esta fórmula ha sido conservada por los socialistas contemporáneos, que han sacado el partido conocido de esta *ley de los salarios*; ella, sin embargo, parece incompleta, y aunque en cierto sentido se puede concentrar toda su atención sobre la tasa del salario y considerarla como resu-

(1) Por el empleo de este substantivo, Lassalle quería sin duda, expresar la idea de que, bajo el régimen capitalista, esta ley obra con una fuerza irresistible, y, según él, en tanto que este régimen no haya desaparecido, no se podrá encontrar ninguna otra fuerza que pueda serle opuesta para impedirle que reduzca á millares de obreros al último grado de la miseria y de la degradación, en lo que Lassalle se equivocó, según más adelante veremos. Si se interpretaba la expresión ley de bronce en otra acepción que claramente se ha querido indicar, por el carácter automático y mecánico de la presión ejercida por la palabra *bronce*, no tendría ésta ningún sentido, porque entonces toda ley es de bronce, puesto que todas las leyes, económicas, físicas, astronómicas ó de cualquier otra clase, no son más que la fórmula de las acciones mecánicas y automáticas de las fuerzas.

miendo sólo en ella todas las cláusulas del contrato de trabajo, la fórmula siguiente puede parecer más exacta: *normalmente la duración del trabajo impuesta al obrero, la fatiga á que está sometido y el salario que recibe, están determinados—en un tiempo y lugar dados—por el máximo de fatiga y privaciones que puede soportar sin dejar de vivir y de reproducirse.*

A mayor abundamiento, no es preciso exagerar nada—la realidad es bastante negra para que no se oscurezca más el cuadro—, y he aquí una señal importante, cuyo objeto es menos indicar un alivio de esta formidable ley de los salarios, que dar una mejor inteligencia de su manera de obrar.

Se ha visto anteriormente que el precio de una mercancía se fija, no por la tasa del coste de producción satisfecho por el empresario cuya fabricación es más económica, sino, al contrario, por la tasa del gasto de producción satisfecho por el empresario cuya fabricación es más onerosa, *mientras sus productos sean necesarios para las exigencias del consumo.* Esta ley que rige la circulación del trabajo como la de todas las restantes mercancías, intervendrá en el mercado de trabajo, y obligará á los patronos á pagar á todos sus obreros similares un salario equivalente, no á las necesidades de los que las tienen más reducidas con menosprecio de la moral, de la higiene

y de todo sentimiento de dignidad humana, sino, al contrario, equivalente á las necesidades de los que han conservado por diversas causas—morales, ó muy á menudo deshonestas—el hábito de los gastos de vida más elevados, y cuyos brazos son necesarios para responder á las demandas de trabajo formuladas por dichos empresarios. Así, por ejemplo, tal mina tiene necesidad, en tiempo normal, de mil obreros. Mil cincuenta de éstos se ofrecen para responder á esta demanda de trabajo, distribuidos en la siguiente forma: cien son solteros y económicos; otros doscientos, solteros y pródigos; doscientos cincuenta son casados, tienen pocos hijos, y se contentan con muy mala comida y con muy insalubre habitación; otros doscientos tienen también pocos hijos, pero alcanzan un nivel de vida un poco más elevado y gastan más en su alimentación y vestido; doscientos tienen cuatro ó cinco hijos, y además se nutren de una manera insuficiente y malsana, y se aposentan en un departamento insalubre; por último, los cien restantes se distribuyen en diversas categorías, progresivamente ascendentes, en las que, por diversas razones, numerosa prole, educación habituada á gran desarrollo de necesidades, deseo de procurarse el descanso dominical, embriaguez ó desarreglo, etc., etc., las exigencias y gastos de la vida jornalera se elevan á mayor cantidad. De entre estos mil cincuenta

obreros mineros, mil van á ser colocados por el patrono. ¿A qué precio? Evidentemente al exigido por los que piden más elevado salario declarando no poder vivir con menos, siempre que sus brazos sean todavía necesarios al patrono, lo cual quiere decir que todos los obreros ocupados recibirán el alto salario exigido por los de la última categoría.

A primera vista, esta afirmación, cuya exactitud confirman plenamente los hechos observados, parece paralizar en este punto el juego de la ley de los salarios tal como la hemos expuesto, hasta el extremo de que ella no tendría en realidad efecto perjudicial. Pero la contradicción no es más que aparente, y basta visitar durante algunas horas una gran población industrial para observar y comprobar que la ley de los salarios se halla, á lo más, suavizada algunos meses ó á veces algunos años en su marcha devastadora.

De igual manera que la ley de fijación de los precios por el coste de producción más elevado de las manufacturas, por la cual la mercancía encuentra colocación en el mercado, no está en contradicción con la tendencia á la reducción de los precios, según el menor coste de producción, asimismo los salarios continuarán, no obstante esta acción contraria, descendiendo hasta la tasa mínima.

Es preciso no olvidar, en efecto, que en tiempo

ordinario el número de obreros en demanda de trabajo excede al número de los empleados, y de este pequeño hecho surge la espantosa circunstancia de que, los cincuenta obreros excedentes que en nuestra hipótesis la mina no va á contratar, están, sin embargo, sometidos, lo mismo que los otros, á la inevitable necesidad de ganarse la vida; y como teniendo poder de satisfacer sus necesidades de una manera poco más ó menos normal, poco más ó menos conforme á la dignidad humana, se agitan por saber si morirán ó no de hambre, si abastecerán ó no de pan á su mujer y sus hijos, es evidente que cierto número de obreros en huelga forzosa se precipitarán en los pozos de la mina para disputar el trabajo á sus camaradas y aceptar un salario inferior al que ellos declaren serles indispensable. Sin duda que algunos emigrarán, yendo á buscar empleo en otro sitio; pero no hay que hacerse ilusiones; el número de estos emigrantes será poco crecido, y no hay para qué hablar de las dificultades de toda suerte que ofrece la salida de una familia obrera que, dado su precario estado, harían frecuentemente esta determinación más funesta que útil.

Así, la mayoría de los obreros vacantes no tendrá otro recurso que arrojarle á la puerta del taller para obtener una colocación, aceptando condiciones más duras que las admitidas por sus