

Los Salarios en la Industria Textil*

MOISES T. DE LA PEÑA

Una vez más vuelve a agitarse el problema de los salarios de la industria textil, que por tantos años ha ocupado la atención de las autoridades, aunque en el curso de más de cinco lustros no se haya logrado encontrar la fórmula que permita atenuar, por lo menos, los graves inconvenientes que, según el decir de los industriales del ramo, se derivan de la desigualdad en el pago de la mano de obra.

El problema no es, pues, de ahora; si bien a medida que pasan los años, parece que este crónico mal estar de nuestra más importante industria de transformación reviste caracteres cada vez más graves, lo que se ha debido quizá a las cambiantes modalidades de la economía moderna, de la que, puede decirse, se halla un poco al margen nuestra industria textil.

Vale la pena anticipar que para los industriales del ramo, el de los salarios es el problema por antonomasia por razones varias, como son, una de ellas, la de que el pago de la mano de obra es uno de los más

* Para la elaboración de este trabajo se aprovechó el material del estudio que acaba de publicar el Departamento de Estudios Económicos de la Secretaría de la Economía Nacional, intitulado *La Industria Textil en México*.

importantes capítulos que integran los costos de producción, y además, porque, según parece, el rendimiento de la mano de obra es tan exageradamente bajo, que, con todo y ser tan modestos los salarios en vigor, el rendimiento que se obtiene del obrero está muy lejos de compensarlos.

Conviene, por todo esto, analizar la situación desde los distintos puntos de vista en que la mano de obra y, consecuentemente, los salarios, afectan a la industria textil en su desarrollo.

Si echamos una rápida ojeada al panorama que ofrece la industria textil en los principales países industriales como son los Estados Unidos, Inglaterra, Alemania y Francia, y establecemos comparaciones con el nuestro, fácilmente advertimos que, si en los citados países los obreros de esta especialidad obtienen por su trabajo una remuneración que está muy por encima de la que alcanzan los nuestros, el rendimiento de la mano de obra en los mismos países es mucho más elevado.

Esta aseveración puede ilustrarse con los resultados obtenidos del estudio comparativo entre una fábrica moderna de los Estados Unidos y otra de tipo medio de las nuestras, con igual número de telares. De esta comparación se desprende que, para obtener una cantidad determinada de telas en una semana de 60 horas de trabajo, la fábrica norteamericana emplea el 17.6% del número de obreros que requiere la nuestra, debido a que el obrero de esta última, produce a la semana 33.9 kilogramos de telas, en tanto que el de la fábrica norteamericana produce en igual tiempo 192 kilogramos. En cambio, el obrero mexicano gana un pequeño porcentaje del salario que percibe el obrero del país vecino. Parecidas aproximaciones podrían encontrarse comparando los resultados obtenidos en otros países.

Hay, pues, un bajísimo coeficiente de producción

de parte de nuestros obreros, y es lo que señalan los industriales como uno de los más graves motivos que mantienen a la industria textil en el estado de atraso en que se halla con relación a la industria similar de otros países, y asimismo, se apoyan en ese bajo rendimiento del trabajo para rebatir toda política de altos salarios.

Pero lo fundamental es encontrar el por qué de una productividad tan baja de nuestra mano de obra. Hay que ir al fondo del problema para atacarlo, en lugar de encerrarse en el círculo vicioso de responder al bajo rendimiento con un más bajo salario, que a su vez provoca una nueva disminución de la productividad del trabajo.

En nuestro concepto, uno de los factores más perceptibles que determinan el estancamiento de la industria textil, es que un gran número de las fábricas del ramo, ubicadas en zonas rurales, no cuentan con mano de obra calificada, y de aquí que no sólo sea baja su producción, sino además, bastante defectuosa, amén de ocasionar un considerable gasto en refacciones y reparaciones por la impericia en el manejo de las máquinas. Y es que el campesino difícilmente se aviene a abandonar del todo sus labores agrícolas que, aunque poco remunerativas, le permiten por lo menos disfrutar de esa libertad de acción para él tan querida, y de la cual le priva el trabajo en la fábrica. Por esto, y por el bajo salario que en el taller obtiene el obrero campesino, es inconstante y torpe, y nunca llega a especializarse como obrero industrial; o si lo logra, su interés está en trasladarse a zonas fabriles más importantes en busca de un mejor ambiente para sus habilidades.

Convencidos los industriales de que en el campo nunca lograrán una dotación de obreros hábiles, han pretendido llevarlos de los grandes centros manufactureros, pero tropiezan con el escollo de que sólo acep-

tan ir al campo los obreros menos competentes, y mediante un salario alto, que el industrial se siente incapaz de satisfacer.

Estas fábricas del campo parecen estar condenadas al fracaso, y a medida que pasa el tiempo ese fracaso se hace más ostensible, como lo prueba el hecho de que el mayor número de fábricas clausuradas en los últimos años se ha registrado entre las de esta categoría.

Las ventajas de que disfrutaron estas negociaciones en tiempos pasados, tales como la fuerza hidráulica, la leña, el bajo precio de las construcciones y sobre todo, la mano de obra barata, van tornándose poco a poco ineficaces ante las crecientes ventajas que reporta a la industria su establecimiento en las cercanías de los centros de consumo. Además, los bajos salarios del campo tienden a elevarse al nivel de los que se pagan en las ciudades, por lo que esta última ventaja parece que acabará por desaparecer; y finalmente, si se profundiza un poco en el asunto, resulta a la postre que nunca ha sido barata la mano de obra del campo, dado que su rendimiento es extremadamente bajo y su producción defectuosa, como antes hemos dicho.

De lo anterior no cabe deducir que las fábricas mejor situadas no tengan que sufrir también los inconvenientes de una producción raquítica. Ya se dijo que este es un problema general en nuestra industria textil; aunque notablemente más acentuado y carente de buenas perspectivas en las fábricas del campo.

Las fábricas bien situadas, que cuentan con mano de obra calificada (particularmente las grandes fábricas), han demostrado últimamente las grandes posibilidades que tienen para alcanzar un mejor rendimiento. En el solo curso de cinco años numerosas fábricas han logrado elevar hasta en un 50% el rendimiento de la mano de obra, gracias a pequeñas mo-

dificaciones y adaptaciones de la maquinaria, pero particularmente porque la crisis las ha obligado a introducir inteligentes modificaciones en su organización productiva en forma que casi ha pasado inadvertida para los obreros.

Estas conquistas parciales, pequeñas todavía si se considera el gran atraso en que se halla la industria, han venido a hacer más sensible la competencia que desde 1926 tomó graves caracteres debido a la baja de los precios del algodón. En 1927 y 1928, a pesar de que los precios del algodón reaccionaron, la competencia siguió arrastrando en franco declive los precios de los productos manufacturados, y a este malestar vino a sumarse el problema de los salarios diferenciales que, más que como un nuevo factor económico, obró enérgicamente como factor psicológico entre los industriales a raíz de la contienda interpatronal librada en el seno de la Convención Textil de 1925-1927.

En 1929 la crisis mundial, en 1930 y 1931 la baja del algodón y la crisis interior del país, vinieron a agravar la situación de la industria en forma verdaderamente catastrófica.

Los industriales sostienen cada vez con mayor energía la tesis de que los salarios diferenciales son el *factotum* de ese estado de cosas; pero parece bastante difícil poder demostrar la exactitud de este aserto. En cambio, tenemos suficientes razones para afirmar que el problema de los salarios diferenciales no tiene la importancia que se le ha querido dar, pues hay otros factores que han contribuído en mayor escala a provocar el malestar económico que afecta a esta industria.

La capacidad de consumo de nuestro mercado ha sido históricamente de las más bajas que se registran en el mundo civilizado, y es éste un motivo de mucho peso para impedir el franco desarrollo de una industria que parece estar sobreequipada con relación a la

demanda interior. Ahora bien, con todo y ser tan marcado el subconsumo de nuestra población, aún en años de cierta prosperidad, como fué el de 1925, cuando el consumo anual per cápita de productos en general de la industria textil apenas alcanzó la cifra de \$10.34, todavía sufrió una gran disminución, al grado de que en 1932 se redujo a \$6.24 por individuo, o sea alrededor del 50% del registrado en 1925. Este solo dato nos informa, sin necesidad de más comentarios, de la principal razón de ser de los paros, clausuras, quiebras y reajustes en general de la industria textil.

Pero no es solamente la restricción de las ventas lo que hay que citar, puesto que tal estado del mercado por lo común trae consigo otros muchos inconvenientes, como es el recrudescimiento de la competencia, que obliga al sacrificio de las utilidades y no pocas veces del capital mismo. A este respecto cabe decir que si la restricción de la demanda era ya por sí sola más que suficiente para dar a la competencia todos los caracteres de una lucha mortal, vino a sumarse desde 1931 el problema de la falta de crédito, que tan graves repercusiones ha tenido en las transacciones y en los precios.

En efecto, la mala situación del comercio ha dado por resultado que los Bancos cierren sus créditos a los industriales y se nieguen a descontar los documentos en vista de las grandes dificultades con que tropiezan para que los comerciantes liquiden sus obligaciones al vencimiento. Este estado de cosas y lo limitado de los capitales con que cuenta la generalidad de los industriales, obliga a éstos a realizar el mayor volumen de sus ventas al riguroso contado, lo que sólo es posible vendiendo a los grandes almacenes distribuidores, cuyos agentes visitan a fin de semana fábrica por fábrica comprando a precios de oportunidad.

Como es de presumirse, los precios se envilecen por la necesidad de los industriales de arbitrarse fon-

dos para cubrir sus gastos de salarios y materias primas, y la competencia adquiere con esto proporciones insospechadas.

Los grandes industriales que cuentan con fuertes capitales y no ven la necesidad del crédito en toda su crudeza, suponen que la competencia que sufren se funda en los bajos salarios que otros industriales pagan, y conceden así, a una diferencia de 10 a 20% en los salarios, una importancia que en sí no tiene, frente a otras causas de trastorno económico de mayor cuantía, como son el subconsumo y la carencia de crédito.

Los resultados del estado de cosas que bosquejamos han sido en extremo sensibles. Se ven en el hecho de que la industria textil del algodón y de la lana haya echado a la calle, desde 1927 a 1932, 11,132 obreros de los 50,145 que ocupaba en 1926, o sea el 22%. Se ven en que los precios de fábrica han sufrido una baja de 48%, si se relacionan los de 1932 con los de 1925, no obstante que los precios del algodón sólo se redujeron en 25.9%, en tanto que los salarios subieron un poco.

Si de los datos anteriores se desprende que la crisis que afecta a la industria textil es particularmente grave, no por ello se debe entender que en años anteriores esta industria haya disfrutado una era de bonanza, pues desde sus orígenes ha vivido en crisis, ya que en conjunto nunca ha logrado trabajar siquiera al 50% de su capacidad; y no puede menos de ser así, por lo raquítico de la demanda, cuanto por lo elevado de los precios de sus productos.

No sería honesto negar que los altos costos de la producción de esta industria están determinados fundamentalmente por el bajo rendimiento de la mano de obra, el que se traduce en un elevado coeficiente de salarios por unidad producida. De aquí la idea tan generalizada entre los industriales de que la medida más

indicada para reducir los costos es la de reajustar salarios, así como la de que la competencia que sufren se debe sobre todo a que sus competidores pagan salarios más bajos.

Esta manera de pensar está profundamente arraigada en nuestro medio industrial, pues una especie de panacea para resolver cualquier malestar económico de la industria ha sido históricamente la de sortear la situación a costa de reajustes en los salarios.

A *priori* puede afirmarse que el sistema de reajustar salarios en nuestra industria, que tan bajos los paga y que tan largo camino tiene por delante para colocarse a la altura de los modernos sistemas de producción, peca de simplista y hasta de contradictorio, pues, repetimos, el problema de los altos costos de nuestra producción textil radica principalmente en dos hechos indiscutibles que son: bajo rendimiento de la mano de obra y deficiente consumo de nuestro mercado. Esto último hace que sobre el pequeño volumen de la producción gravite el enorme peso de los gastos fijos de una industria montada para producir por lo menos tres veces más de lo que produce. El subconsumo se debe en esencia al bajo nivel de salarios, de que forman parte importante los que paga la industria textil. En consecuencia, toda reducción de salarios en esta industria afecta en gran medida el bajo poder de compra y encarece de rechazo la producción que se pretende abaratar con tales reajustes. Además, no es un secreto que toda reducción en los salarios se traduce en una mayor reducción en el rendimiento y la calidad del trabajo.

Así, pues, si obrando cuerdamente, el bajo nivel de los salarios actuales es intangible, a no ser para elevarlo, lo indicado para lograr la mejoría de la industria sería atacar el problema desde el punto de vista del rendimiento del trabajo, que entraña el fondo del asunto.

Hemos señalado poco antes la gran diferencia que existe en la producción por obrero, entre una fábrica norteamericana y una de las nuestras. No es creíble que esto se deba a inhabilidad propia de nuestros obreros, ya que éstos, cuando prestan sus servicios en fábricas del extranjero bien montadas y acertadamente dirigidas, dan un rendimiento que nada deja que desear.

Cabe indicar aquí que si un buen tejedor apenas alcanza a manejar tres telares planos de los comunes en la casi totalidad de nuestra industria, con telares automáticos ese tejedor puede atender cómodamente un promedio de 70 telares; lo que ya es cosa común en los Estados Unidos. Este solo dato basta para dar una idea del gran atraso de nuestra industria en materia maquinística, a la par que nos informa a *grosso modo* de una de las grandes razones del elevado rendimiento de la mano de obra en la industria del extranjero.

Por lo demás, es muy común entre nuestros industriales la creencia de que basta introducir maquinaria moderna para que les asista el derecho de exigir de sus obreros un rendimiento parecido al que se logra en otros países densamente industrializados. Esto que podría llamarse el fetichismo de la máquina, parece ser producto del desconocimiento de la técnica moderna. Hace falta considerar que la máquina sólo es uno de tantos factores de la gran producción y que hay una técnica conexas a toda nueva forma productiva, en la que el elemento humano es factor principalísimo que debe tomarse muy en cuenta.

Actualmente contamos con algunos modelos de fábricas modernas por lo que hace a la calidad de las máquinas. Sin embargo, la renovación de máquinas no ha modificado gran cosa en ellas los viejos sistemas de organización y acondicionamiento de la mano de obra para colocarla en situación de poder obtener to-

do el fruto de la moderna instalación. De aquí que los resultados obtenidos estén muy lejos de lo que deberían ser, y que se vuelva a ratificar la opinión errónea de que nuestra mano de obra es torpe y perezosa. De aquí que los resultados poco envidiables que se han obtenido, hayan enfriado a los inversionistas, pues el proceso de renovación de las máquinas no ha pasado de meros ensayos y la industria no parece haber ofrecido perspectivas de una continuada transformación, como lo ha ameritado su decaimiento y su estado de atraso.

Sin embargo, si es fácil tildar de retardatarios a los industriales del ramo, no parece muy correcta esta apreciación expuesta así en términos absolutos, y precisa tomar en cuenta las dificultades que se presentan para la realización del proceso de renovación; dificultades que sólo en pequeña parte podría vencer la buena voluntad del empresario, por ser ajenas a sus humanos esfuerzos, tales como las cosas se presentan.

Viendo el gran atraso de nuestra industria textil, debemos considerar que para ponerse al día en materia de equipo requeriría la renovación casi total de su capital fijo, lo que supone la necesidad de cuantiosas sumas, de las que carece la generalidad de los empresarios del ramo, que no disponen ni aun del indispensable capital circulante para mover con regularidad sus negocios. Un proceso de esta naturaleza solo sería factible mediante créditos cuantiosos a largo plazo y a bajo precio. Pero en esta materia es tan raquítico nuestro mercado que, hasta para obtener préstamos de carácter comercial, usurarios como son entre nosotros, el industrial tropieza con grandes dificultades.

Sin embargo, no hay motivos para suponer que la obtención de créditos refaccionarios en condiciones aceptables sea un problema insoluble para esta industria una vez que se logre darle una organización mejor, que ofrezca perspectivas de éxito como sin duda

alguna las tendrá en un futuro no lejano; pero, mientras tanto, tiene cerradas las puertas del crédito, y, con ello, las posibilidades inmediatas de la renovación total de su equipo son muy inciertas.

En segundo término cabe citar la oposición sistemática de la clase obrera a toda innovación maquinística que pueda traducirse en desalojamiento de mano de obra o en intensificación incompensada de la productividad del trabajo. No faltan quienes creen que esta oposición obrera no reviste caracteres tan graves como la carencia de capitales que antes hemos señalado, y estiman que los inversionistas podrían fundar nuevas factorías con equipo moderno y eliminar del mercado las fábricas actuales donde la introducción de mejoras se ve obstaculizada por los obreros, que aducen derechos adquiridos. Opinan, pues, que en la carencia de capitales estriba la mayor dificultad que impide el progreso de la industria textil.

A nuestro entender, estos señores tienen razón si encuentran facilidades de parte del Estado para adoptar la solución más favorable a sus particulares intereses de empresarios; pero no así si el Estado está atento a velar por el bienestar colectivo, como es la tendencia actual. En este caso los industriales encontrarán obstáculos insospechados, y el Estado mismo, que no puede menos de favorecer e impulsar la modernización de esta industria, tendrá que enfrentarse con problemas de muy difícil resolución.

No es posible ignorar que, si las ventajas del maquinismo son indiscutibles en cuanto determinan una deseable reducción de los costos de producción, que tan necesaria se hace en nuestro medio para incrementar el consumo al poner al alcance de las clases populares tantos productos que no consumen por su elevado precio, los modernos métodos productivos, con las prácticas de la racionalización, implican necesariamente el desalojamiento de mano de obra en grande esca-

la, con los fatales resultados que se han visto en el desquiciamiento económico del mundo. Ya nadie cree en el optimista argumento que por algún tiempo alentó la fiebre de la racionalización en los Estados Unidos, consistente en el supuesto de que la gran reducción de precios, derivada del alto maquinismo, provocaría una intensificación tal de la demanda, que permitiría a la postre reabsorber la mano de obra en un principio desalojada. Este es un argumento desprestigiado para los países que ya estaban fuertemente industrializados antes de la racionalización, aunque en todo tiempo tiene un gran fondo de verdad. Sólo que precisa no olvidar que, en términos generales, el incremento de la demanda por los bajos precios no sigue el ritmo acelerado de la intensificación productiva y que aquél tiene límites naturales que esta última no posee hasta ahora, y finalmente, que, si por un lado crece el consumo, la población sin trabajo viene a neutralizar en parte ese aumento, ya que se ve privada de los más elementales medios de vida.

Sin embargo, conviene estudiar el caso especial de nuestro medio que, por lo poco industrializado que se halla, parece ofrecer algunas perspectivas al alto maquinismo, sin que éste provoque tan graves repercusiones como las que se observan en otros países.

Si nos concretamos al problema que nos ocupa, o sea el de la racionalización de la industria textil, encontramos que, en las condiciones actuales, para satisfacer el consumo medio anual de 100 millones de pesos a que monta aproximadamente el de los productos textiles de la industria nacional, a ésta, con sus 800,000 husos, le basta trabajar poco más de un turno diario. Si suponemos que se coloca a la altura de la técnica moderna, y sin perder de vista que el consumo de productos textiles es bastante elástico (máxime cuando el actual standard del vestido de nuestra población es tan bajo), cabe estimar que con la reduc-

ción de precios que se obtenga y la elevación general de salarios que se está llevando a cabo, se podría aumentar el consumo en un 50% sobre el metraje actual. Este aumento será, sin embargo, insuficiente si la industria logra alcanzar la productividad usual de la industria moderna; pues, en tal caso, bastaría trabajar algo menos de medio turno para cubrir la demanda, o en su caso, seguir trabajando turno y medio como hasta ahora, pero después de echar a la calle a las dos terceras partes del total de trabajadores hoy ocupados. Claro que lo más económico sería que se trabajaran tres turnos, o sea con toda capacidad, caso en el cual bastaría la mitad de los husos y la tercera parte de los obreros con que hoy cuenta.

Debe advertirse que los cálculos anteriores son completamente teóricos. Hay que considerar que se requieren varios años, tanto para transformar el utillaje y la técnica actuales, como para lograr que nuestra mano de obra adquiera la preparación necesaria para hacer que las máquinas presten su máximo servicio. El aumento de la productividad será un lento proceso, como también la reducción de costos y la elevación de la demanda. Pero ello no impedirá que en cada fábrica donde se introduzcan nuevas máquinas, parte de la mano de obra sea de momento desalojada de la industria.

Antes hemos hablado de que un gran número de nuestras fábricas de hilados y tejidos está mal situado y que carece de buenas perspectivas por su insoluble problema de mano de obra no calificada. Estas fábricas serían las primeras en sufrir las consecuencias de una renovación maquinística de los centros industriales más importantes, y si hubiera posibilidades de ofrecer nueva colocación a los obreros del ramo textil de las zonas rurales, ya sea en la agricultura, que parece lo más indicado, o en otro ramo industrial, la industria mejor situada, aun cuando renovara de una sola

vez todo su equipo, estaría en aptitud de trabajar a toda capacidad con el mismo o mayor número de los obreros que hoy ocupa.

Si las organizaciones obreras se oponen rotundamente a la racionalización, no lo hacen por mero espíritu de conservatismo, como erróneamente pudiera creerse, sino que es la suya una actitud de legítima defensa y de propia conservación, sin ignorar la imperiosa necesidad que esta industria tiene de renovarse. Buena prueba de ello es que están en la mejor disposición de aceptar cualquier transformación mecánica de las fábricas, siempre y cuando se les garantice su estabilidad en el trabajo y la debida compensación por el aumento de productividad.

Con lo antes dicho se plantea otro problema que es el de los salarios y volvemos con ello a nuestro punto de partida: las organizaciones obreras sostienen que a mayor rendimiento del trabajo debe corresponder mayor salario. Esta cuestión la han defendido ante asambleas de industriales, sin que haya sido posible conciliar los intereses de las dos partes.

Es este un delicado e interesante problema, por cuanto que toca el fondo del asunto. Por lo que respecta a la posición obrera, no sólo se justifica como táctica de lucha, sino también como necesidad económica, ya que es absurdo pretender un alto rendimiento de una mano de obra mal remunerada, aparte de que, a la larga, el hecho de elevar el volumen de la producción sin una elevación concomitante del salario, o sea de la capacidad de compra del consumidor, conduce fatalmente a un mayor desajuste entre la producción y el consumo y, por ende, a la acentuación de la crisis.

Hay razones para insistir sobre el tema de los salarios que deberán pagarse dentro de un nuevo orden de cosas en materia de técnica productiva, pues la mayoría de nuestros industriales sostienen que ningún aliciente encontrarían en hacer fuertes inversiones para

renovar sus equipos si no fuera con el fin de reducir costos, vender más y acrecentar sus utilidades. Esta política de salarios estables se está llevando a la práctica en las dos o tres fábricas que cuentan con maquinaria moderna, donde los tejedores, que atienden hasta 20 telares, ganan un salario fijo equivalente al que obtendrían trabajando a destajo con tres telares planos. Asimismo, en el Proyecto de Adiciones y Reformas a la Convención Textil de 1925-1927, que elaboró una comisión de industriales en 1931, se pretende que el cardero que hoy atiende 8 cardas de modelo antiguo, atienda 25 cardas modernas con igual salario de \$2.00.

Las razones que los industriales aducen para no elevar los salarios en la medida en que aumenta la productividad, son poco firmes, porque la pretensión de los obreros no consiste en que se les aumente el salario en la justa proporción en que aumenta el rendimiento del trabajo con las nuevas máquinas. Si tomamos en consideración que en las actuales condiciones de nuestra industria el promedio general que en los costos de producción representa el pago de la mano de obra es aproximadamente de 25%; y aceptamos conservadoramente que en una fábrica moderna debidamente organizada se logre desde luego duplicar el rendimiento actual, obtenemos una reducción en costos de 6.25% por este concepto, en lugar de 12.5% a que montaría teóricamente esa reducción si no aumentaran los salarios. Pero además, encontramos una reducción de 10% aproximadamente por concepto de gastos fijos al distribuirse éstos en un doble volumen de productos. De donde resulta que, en lugar de una economía de 22.5% si no se elevaran los salarios, tenemos, en cambio, 16.25%, elevándolos. Pero esa diferencia será con creces compensada gracias al aumento de la productividad del trabajo y a la incrementación del consumo derivados de una elevación de salarios.

Todo lo que queda dicho se refiere a las perspectivas de un futuro próximo o lejano; pero conviene hacer algunas consideraciones sobre las posibilidades actuales de la industria textil en materia de salarios.

Los salarios que actualmente paga esta industria son muy desemejantes en las distintas zonas, y aun dentro de una misma localidad, a pesar de las tarifas obligatorias acordadas en la Convención Textil de 1925-27. En aquella ocasión se dividió la industria en dos categorías con salario mínimo para peón de \$2.00 en las fábricas del primer grupo y \$1.65 en las del segundo.

Este acuerdo, que sólo fué acatado por los principales centros industriales, a últimas fechas ha venido a quedar prácticamente sin efecto, excepción hecha de las fábricas de Orizaba y Puebla, que se siguen ajustando íntegramente a sus preceptos. En el resto de las fábricas de la República se han efectuado reajustes a discreción, habiendo algunas fábricas en donde se pagan salarios inferiores a los de Orizaba hasta en un 50% (Durango, Guanajuato, etc.)

El problema de los salarios sigue siendo la manzana de la discordia entre los industriales de las diversas zonas y entre los obreros y los industriales. Parece, pues, incorregible la incapacidad de esta industria para resolver sus problemas mediante procedimientos más en consonancia con los imperativos del progreso, y sigue, como desde los tiempos de sus orígenes, haciendo gravitar todo el peso de sus deficiencias técnicas sobre el raquítrico standard de vida de los trabajadores, (bajos salarios) y sobre el consumidor en general (altos precios).

La división que en el acuerdo de 1925-1927 se hizo de la industria, clasificándola en dos grupos para el pago de salarios, fué completamente arbitraria y por ende, no pudo dar buenos resultados. Esta división, que a nadie favoreció, sólo vino a sentar un an-

tedecente legal para que cada industrial se creyera con derecho a ajustar sus salarios a lo que buenamente ha creído que le permiten el costo de la vida de su Zona y el nivel de la competencia que le hacen los más aptos, pero más castigados por los salarios.

Con todo, no hay que creer que toda esta anarquía en el pago de salarios sea debida únicamente a la inercia del industrial conservador y acomodaticio que dicta a su capricho reajustes de salarios sin una imperiosa necesidad. Es preciso reconocer que la mayor parte de esas pequeñas y medianas fábricas que se caracterizan por los salarios de miseria que pagan, se hallan en absoluta incapacidad para sostenerse en el mercado en igualdad de circunstancias que las fábricas de cierta importancia por su magnitud o su organización. En estas negociaciones generalmente concurren un equipo en pésimas condiciones y una manifiesta incapacidad directiva de los empresarios. De aquí que sólo acierten a subsistir, aunque angustiosamente, gracias a privilegios que resultan odiosos, tanto para los obreros a su servicio como para el resto de la industria y del obrerismo del ramo.

Debido a este estado de cosas, la tensión en las relaciones obrero-patronales de los centros que pagan salarios más altos se hace sentir de manera permanente, ya que los obreros están siempre amenazados por reajustes de salarios que impone la necesidad de resistir la competencia de quienes los pagan más bajos. Estos últimos pretenden que, si se les ha de obligar a pagar un tipo legal de salarios, deben fijarse tantas tarifas diferenciales como zonas y categorías de fábricas hay en la República. Por cierto que no sabríamos decir por qué el salario ha de llenar la función de medida compensatoria de las deficiencias técnicas de los industriales; pero ello es que, de no admitirse este absurdo, un gran número de pequeñas y medianas fábricas irían al inmediato fracaso.

Por lo demás, estimamos que la industria textil sólo a base de enérgicas medidas logrará salir del estado de hipertrofiamiento en que se haya, y una de ellas será obligarla a pagar salarios medianamente equitativos, como los que se hallan en vigor en las fábricas de Orizaba, haciendo que esos salarios sean uniformes para toda la industria del ramo. Sólo así se evitarán esas situaciones cómodas que hoy son motivo de la inestabilidad de los principales centros industriales e insuperable obstáculo para el desarrollo de esta importante rama de nuestra economía.

No parece posible ni aconsejable seguir sosteniendo contra viento y marea, y a base de privilegios enojosos y antieconómicos, a toda clase de pequeñas fábricas que se han manifestado totalmente incapaces de sostenerse de otro modo. El proceso de concentración industrial y, consecuentemente, de absorción de estas pequeñas negociaciones, es condición inapelable de la industria moderna, y tarde o temprano acabará por fracasar la política sentimental que intente mantener artificialmente en pie a estas negociaciones.

Ya en 1927, con motivo del alza de salarios, y, posteriormente, debido a la crisis, un buen número de pequeñas negociaciones hubieron de sucumbir, contribuyendo con ello a depurar un poco a esta industria de sus viejas lacras; y finalmente, las estadísticas de 1932 pusieron de relieve los progresos realizados en los últimos años en todas aquellas fábricas que por no contar con fuertes capitales o por la enérgica resistencia de los obreros, no pudieron recurrir al viejo sistema de sortear la mala situación mediante reajustes de salarios. En estas fábricas, en el solo curso de cinco años se logró elevar el rendimiento de la mano de obra hasta el 50% sobre su coeficiente anterior. Así, pues, aun sin una previa mejoría en el rendimiento de la mano de obra, es aconsejable una inmediata elevación general de los salarios en la industria textil, aunque

buscando la manera de que la transición no se haga sentir en forma demasiado brusca en las pequeñas fábricas.

Para concluir, consideramos pertinente hacer un resumen de todo lo expuesto, incluyéndolo en las cuatro recomendaciones siguientes.

PRIMERA.—Que se active la creación de un banco refaccionario para la industria textil, que venga a servir de apoyo a la renovación técnica de esta industria.

SEGUNDA.—Que sólo se admita la introducción de maquinaria moderna cuando el empresario esté en posibilidad de aumentar la producción, y por ende, garantice la permanencia en el trabajo de todo su personal.

TERCERA.—Que se lleve a un acuerdo a las partes interesadas para que, sobre la tarifa-base de salarios, se determine el coeficiente de aumento que debe corresponder al aumento de la productividad derivado de las nuevas máquinas, y

CUARTA.—Que se implante el salario mínimo uniforme para toda la industria del ramo, tomando como patrón el salario del primer grupo aprobado en la Convención Textil de 1925-1927.