

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

vestidos. Este desplazamiento de significado ocurre no solamente en el empleo de ciertas cosas, sino también en la forma en que son recibidos los procedimientos o las actitudes; en tales casos puede haber una confusión entre la sombra y la substancia, con el resultado de que la forma es adoptada, casi como un rito mágico, en el supuesto de que la realidad puede así ser capturada. Y, mientras tanto, tienen que ocurrir cambios en el propio industrialismo que penetra; en su enfoque, importancia y dirección, si bien no en su finalidad verdadera.

No solamente parece probable que lo nuevo se transforme a través del proceso de combinación con lo antiguo, sino que la recepción de cualquier elemento actúe en círculos cada vez más amplios hasta alcanzar inclusive características culturales que no se encuentran directamente relacionadas con el industrialismo. Puede intentarse, en forma totalmente deliberada, aislar para que sean aceptadas sólo ciertas características particulares del complejo cultural representado por el industrialismo, rechazando otros aspectos. Esta es frecuentemente la actitud de los pueblos primitivos y de campesinos que aspiran a gozar de los beneficios de una producción ampliada y diversificada sin aceptar las otras condiciones que minarían las costumbres tradicionales y las instituciones. Ciertamente las clases blancas dominantes de las gentes de color han intentado imponer límites sobre la aceptación de la civilización industrial por los nativos. Sin embargo, tales limitaciones artificiales se ven frustradas no sólo por la dinámica de la interacción cultural, sino aun por la dinámica del propio industrialismo.

Los efectos de la industrialización no pueden ser calculados en forma precisa ni controlados. Técnica y también socialmente cada uno de los pasos se encuentra encadenado a los otros y toda innovación, así sea simple o limitada, da lugar a una continua serie de cambios ulteriores. Cuando menos algunos de estos cambios correlativos no podrán ser previstos por los recién llegados ni por la población nativa. Apenas si es probable que exista alguien que acep-

te de buen grado todos los cambios. Pero no hay necesidad intrínseca que haga inevitable cualquier trayectoria particular de cambio.

II. EXAMEN DE LOS ESTUDIOS EMPÍRICOS CONOCIDOS

Ninguna parte de la tierra se encuentra hoy completamente aislada del industrialismo o de sus consecuencias. Muchas áreas se inician apenas en el proceso de la modernización económica y otras son afectadas por éste solamente en forma indirecta, pero aún las áreas más "atrasadas" han iniciado la marcha inevitable "hacia adelante", bajo un impulso extranjero o uno nacional, y puede tenerse la seguridad de que su paso será acelerado. En el encauzamiento hacia la producción fabril y la máquina proteana, son numerosas las influencias que convergen para afectar el ritmo y la efectividad del cambio. En el fondo de todas ellas, sin embargo, se encuentra la naturaleza de la fuerza de trabajo, no simplemente su magnitud, sino sus actitudes hacia el esfuerzo disciplinado y racionalizado y su reacción a determinadas condiciones de existencia. Dichas reacciones, por más que puedan variar, constituyen determinantes cruciales del desenvolvimiento industrial.

La extensa literatura que existe sobre la difusión del industrialismo contiene numerosas investigaciones directas relacionadas con los factores psicológicos y culturales involucrados en dicho proceso; contiene además muchos comentarios secundarios sobre esta materia hechos por estudiantes interesados fundamentalmente en otros aspectos del desenvolvimiento económico. Seguramente serán necesarias más investigaciones directas para llevar a cabo un análisis completo de las reacciones de los primitivos y de los campesinos respecto a la industrialización, pero no cabe duda que sería un desperdicio inútil no aprovechar los conocimientos que ya se han ganado sobre esta materia. Así entonces, las siguientes páginas presentan una breve reseña sobre la información que se puede desprender de los estudios existentes.

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

Dicha información se encuentra casi exclusivamente en estudios regionales, y se refiere, por tanto, a pueblos, lugares y épocas específicos. Es necesario, pues, determinar los rubros bajo los que el grueso del material pudiera ser examinado de manera más efectiva, a fin de descubrir y evaluar los principios generales que pudiera contener. En el estudio de mayor alcance del que el presente informe se ha extraído, uno de los principales objetos será determinar la importancia de las diferencias culturales, de tal modo que será preciso considerar el material en relación principalmente con las diversas clases de sistemas sociales que representa. Sin embargo, para el propósito de esta reseña sobre la literatura existente, se ha decidido asignar principal importancia a las condiciones y actitudes generales que impiden o inducen al desplazamiento hacia el trabajo industrial.²

Vale la pena hacer hincapié en dos advertencias: en primer lugar, las condiciones y actitudes sociales generales pueden definirse como aquí lo hacemos únicamente para llevar a cabo un análisis sistemático, puesto que en su operación real se encuentran entrelazadas en variaciones infinitas. La segunda es que ya que la elección de este método hace inevitable un fuerte grado de generalización, deberá insistirse en que las economías no industriales ostentan una amplia diversidad de organización y de técnica de naturaleza muy compleja; y en que la forma y el grado del creciente industrialismo difieren grandemente en las diversas localidades, variando desde la agricultura de plantación y la minería hasta las complejas economías del Japón y de la Unión Soviética; y, por último, en que existe una considerable variedad de formas de interrelación que han surgido del encuentro de los modos de vida industriales con los no industriales. Insistir en que cualquier información sobre "actitudes" y sus causas está sujeta a peligros de interpretación y deducción se hace más bien como advertencia que como lamento; es difícil lograr su-

² Se ha omitido la documentación bibliográfica del presente sumario por razones de espacio, pero al final del artículo se presenta una lista de los trabajos que proporcionaron material para esta parte de la investigación.

ficiente exactitud científica con relación a la naturaleza y las fuentes o causas de los sentimientos individuales, y la literatura que versa sobre estas materias carece notablemente de datos concretos y objetivos con los que las deducciones pudieran ser complementadas y confirmadas.

Las barreras al empleo industrial

Antes de considerar las diversas condiciones y actitudes que determinan que los campesinos y los primitivos acepten la forma industrial de vida, es necesario subrayar las principales razones por las que no lo hacen así. Además de una completa ignorancia sobre la vida industrial como posible forma de vida (que puede encontrarse en nuestros días en muy pocos lugares del mundo), las barreras que se oponen a la aceptación de las nuevas formas radican fundamentalmente en las disparidades entre lo nuevo y lo antiguo. Éstas podrían diferenciarse de diversas maneras, pero serán consideradas en este estudio bajo los dos encabezados más simples.

Apego a las antiguas formas. El apego a las formas tradicionales que ofrecen seguridad y el placer de lo conocido no se encuentra ciertamente limitado a las áreas subdesarrolladas de la tierra, pero puede decirse que en estas áreas dicho apego es muy pronunciado. De una manera o de otra, dependiendo de la interrelación de las condiciones locales, se encuentra éste entre las sociedades primitivas y de campesinos en todas partes: en África, en donde los trabajadores temporales entre los *tale*, del norte de la Costa de Oro, y los grupos de *bantú*, que viven más al sur, regresan a sus aldeas nativas después de un período de trabajo en las minas o en las plantaciones agrícolas, o aún en las fábricas, y continúan encontrando en sus costumbres tribales la fuente de su seguridad económica y social y de su estabilidad familiar; también en las Indias Holandesas, donde son conspicuas la forma de trabajo temporal y el mantenimiento de los lazos comunales; en Indochina, donde los nativos requieren una

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

fuerte presión o un fuerte incentivo para abandonar sus relaciones familiares, sus relaciones comunales y sus demandas de tierra, a pesar de lo pequeñas que éstas puedan ser; en el Perú, donde hay una gran demanda de mano de obra para las manufacturas urbanas, la agricultura y la minería y ésta es satisfecha predominantemente recurriendo a varias formas de servidumbre forzada que se prolongan por un período de tiempo limitado; en las viejas economías rurales del este y del sur de Europa, en donde las formas de cooperación comunal establecidas desde hace mucho tiempo y los intereses de propiedad sobre la tierra basados en la regla de igualdad en la herencia dan al campesino un sentido de seguridad que reduce los atractivos del empleo urbano, aunque dichas comunidades hayan estado durante mucho tiempo en contacto relativamente estrecho con la vida industrial; en la India, en donde los trabajadores industriales tienden en general a volver a sus aldeas nativas, y la vida de aldea constituye una fuente importante de influencia moral aun para aquellos que permanecen en los centros urbanos; en China, donde la estructura del parentesco ofrece tal protección que el empleo fabril, si llega a ser aceptado, es probable que sea sólo un recurso temporal.

La fuerte tendencia a apegarse a las antiguas formas de vida y a los antiguos hábitos, o a retornar a ellos, no significa que los primitivos o los campesinos se opongan activamente a cualquier cambio. Pero la observación indica sin lugar a duda que los primitivos se inclinan más a aceptar los cambios que ocurren dentro de la estructura que conocen que aquellos otros que consideran como una amenaza a esa estructura. En este aspecto, por cierto, sus temores no son infundados. Un desplazamiento, por ejemplo, de la agricultura de autosuficiencia, o de la economía comunal de la aldea, hacia la agricultura comercial o hacia las plantaciones que ocupan trabajo asalariado puede muy bien no significar un cambio agudo en los procedimientos técnicos, pero es probable que constituya una separación mayor de la que supone el administrador ingenuo. Un

EL TRIMESTRE ECONÓMICO

cambio de esta naturaleza tiene consecuencias de gran alcance no sólo por lo que se refiere al sistema de relaciones sociales dentro del cual el trabajo se llevaba a cabo anteriormente, sino también respecto a la seguridad económica básica: en el trabajo industrial, que depende del mercado mundial, el empleo no es tan estable como en la economía primitiva, basada en la ayuda mutua.

Este problema de importancia central que consiste en la combinación de la seguridad tradicional con el cambio económico ha dado origen a una amplia diversidad de arreglos transitorios o de concesión mutua para el empleo del trabajo indígena. El más frecuente de estos arreglos es el sistema de utilización ocasional del trabajo, mediante el cual el nativo toma trabajo de afuera de vez en cuando y mantiene mientras tanto sus relaciones con su propia comunidad. Esta práctica prevalece no sólo en las áreas coloniales, sino también en América Latina, en China y en la India. Aunque puede constituir un medio conveniente de reclutamiento de trabajadores en donde sólo exista un tibio interés por las nuevas formas de la actividad económica, este sistema resulta antieconómico e ineficaz. En algunos lugares, por ejemplo, en ciertas partes de África, en donde existe una política deliberada para segregar a los trabajadores nativos dentro de áreas limitadas de reserva, la práctica del empleo de trabajo ocasional no se encuentra basada solamente en el oportunismo económico, sino también en actitudes que obedecen a la discriminación racial.

Entre estos métodos de transacción usados para injertar la organización económica moderna en las organizaciones sociales no industrializadas, uno de los arreglos más interesantes es aquel que se ha realizado en el Japón. En Japón, los controles familiares y jerárquicos, en lugar de resquebrajarse por la introducción de la industria, fueron utilizados conscientemente como parte de una política de transición económica llevada a cabo atendiendo a un plan deliberado. El reclutamiento de trabajadores fué realizado a través de las familias y el empleo se organizó frecuentemente en forma de pe-

queñas unidades, basadas en relaciones de parentesco. En este caso también, el trabajo industrial era considerado comúnmente como un expediente transitorio, no sólo en las primeras fases de desarrollo, sino también en un grado considerable después de la aparición de grandes industrias urbanas: el hijo empezaba a trabajar en los talleres, muy a menudo bajo la supervisión de algún pariente, a fin de que aquél pudiera proporcionar ayuda económica transitoria a su familia, o la hija trabajaba en una fábrica solamente durante el tiempo suficiente para acumular una dote. Sin embargo, la base del sistema en su conjunto, aun en los establecimientos más grandes, era de un paternalismo casi feudal, en la que se daba especial importancia a la seguridad última de la estructura de la familia rural. Este sistema no era eficaz, en vista de la alta rotación del trabajo y de la mínima obtención de especialización, y la continua pobreza rural ayudaba a debilitar sus bases. Aun antes de la Segunda Guerra Mundial, era claro que el sistema estaba siendo substituído por arreglos menos personales, demostrados por el crecimiento de un proletariado urbano permanente. Sin embargo, la utilización de las costumbres y formas existentes de la vida social facilitó indudablemente la transición hacia el industrialismo.

Como medio de salvar las dificultades que presenta la transición económica en las áreas subdesarrolladas, muchos expertos han recomendado el establecimiento de industrias descentralizadas de producción en pequeña escala de artículos de consumo. Esta medida, según se ha argumentado, reduciría a un mínimo la interferencia del industrialismo con las formas tradicionales y evitaría algunos de los efectos menos afortunados de la revolución industrial en el Occidente, sobre todo las desventajas de la concentración urbana. De hecho, ya sea por estas u otras razones, la idea ha sido puesta en práctica en un grado considerable. En Indochina, por ejemplo, se establecieron pequeñas plantas industriales dentro de áreas rurales, mediante los esfuerzos de empresas y administradores europeos, aparentemente en respuesta a la poca disposición de los nativos para

recorrer grandes distancias para llegar a los centros urbanos; estas mismas pequeñas plantas han sido establecidas en varias partes de China, ya sea como industrias rurales, ubicadas en lugares cercanos a las fuentes de materias primas y con excedentes de mano de obra rural, o bien como cooperativas industriales bastante móviles que operaron en el interior del país durante la ocupación japonesa.

Este método de introducción del trabajo industrial facilita sin duda el reclutamiento de los trabajadores y constituye una menor amenaza a las formas tradicionales de integración que la representada por empresas más grandes y menos personales. Por otra parte, puede tener ciertas desventajas: la aceptación de formas que fueron desarrolladas en un contexto diferente puede dar por resultado la disminución de la eficiencia técnica; en las pequeñas plantas industriales y en las industrias domésticas se desarrollan con frecuencia prácticas de explotación que tienen efectos altamente desmoralizadores, como ha ocurrido en el caso de China; la substitución de una forma antigua por una nueva modalidad de protección paternal no parece tener probabilidades de inducir a los trabajadores a que obtengan cierta capacidad de independencia o de conciencia de sí mismos. Este último problema, por supuesto, ocasiona un problema todavía más complejo. Por lo visto, la autonomía individual constituye en cierto grado un aspecto esencial de la flexibilidad y del impulso dinámico que caracterizan al industrialismo; y al mismo tiempo muy bien pudiera ser que esta autonomía en la vida industrial del Occidente, este divorcio de las formas establecidas de control, de responsabilidad y de protección, se ha desarrollado en tal grado que ha llegado a ser contrario a sus propias finalidades. Este es un problema de filosofía y de política de la industrialización, y no es materia que interese a una síntesis objetiva de las condiciones existentes, pero los observadores penetrantes de las áreas recientemente desarrolladas no ignoran sus posibles consecuencias.

Falta de interés en las nuevas formas. Al hacer consideraciones sobre los problemas originados por la falta de inclinación para aceptar nuevas formas de vida, no nada más repetiremos, en términos negativos, lo que se ha dicho sobre el apego a lo antiguo. Lógicamente, se trata de dos caras de la misma moneda, pero funcionalmente son problemas diferentes. Uno de ellos surge del hecho de que las bases de la seguridad familiar no tienen contrapartida en la nueva forma de vida, y el otro se origina en el hecho de que lo que se ofrece en la nueva vida, ya sea como ingreso o actividad o en la forma de intangibles, tales como la posición y las relaciones sociales, no tiene correspondencia con las costumbres usuales. De nuevo el problema no estriba en las diferencias absolutas que existen entre dos formas de vida aisladas, sino en sus interrelaciones en competencia activa.

La forma más evidente de retribución en la vida industrial está representada por el salario, pero el deseo de ganar un salario depende del deseo de obtener las cosas que el dinero puede comprar, así como también de que los sueldos basten para la adquisición de las cosas apetecidas. Dentro de una sociedad en la que la posición social depende de atributos, heredados o adquiridos, o de bienes que no son objeto de compra o que no se adquieren con dinero, los salarios por sí solos ofrecen escaso incentivo. Puede asegurarse que la situación no es tan sencilla una vez que los patrones monetarios han empezado a reemplazar los antiguos valores sociales, o donde la penetración comercial se ha desarrollado hasta el grado que algunas necesidades o deseos puedan ser satisfechos sólo con dinero. Entonces, según se señalará en una sección posterior, los salarios sí podrán ser un incentivo considerable respecto al empleo. Pero también puede ser cierto que no todos los miembros de un grupo social tengan interés en un empleo asalariado y que el interés aun de aquellos que acepten dicho empleo sea apenas limitado o esporádico. De esta manera no es muy raro encontrar nativos que se interesen en el empleo industrial sólo durante el tiempo necesario para ganar lo suficiente para lograr la

satisfacción de ciertas necesidades o deseos que son importantes en su propia sociedad; en esta situación, los salarios más elevados simplemente reducen la duración del empleo; o los salarios ofrecidos y los bienes y servicios que éstos pueden comprar en una situación como la descrita pueden ser considerados insuficientes para recompensar el esfuerzo y la separación involucrados.

Puede haber otras recompensas del empleo industrial, no monetarias, que tampoco sean apreciadas. La forma especial de adaptación técnica, precisa y racional, de los medios a las finalidades, que es característica del industrialismo, produce un ambiente de trabajo y una forma de vida que no concuerdan con la conducta de aquellos individuos que no se encuentran acostumbrados a una eficiencia racional de esta clase. Un ejemplo especialmente convincente se ha hecho evidente en la India, en donde el sistema de castas ha dado como resultado una rígida definición del nivel social y de los niveles de consumo y tipos de ocupación que son permitidos a cada estrato social. Muchas de estas distinciones están desapareciendo, pero la existencia de castas constituye todavía una barrera que se opone considerablemente a la aceptación de las normas individualistas más flexibles de la vida industrial; resulta significativo que la industria en la India ha obtenido sus primeros trabajadores principalmente entre aquellos que no tenían nada que perder: los intocables y los subordinados de baja casta. Un aspecto interesante de la complejidad de este problema es que en una área colonial, las autoridades administrativas pueden apegarse a ciertos valores sociales muy comparables con aquellos encontrados entre los estratos sociales superiores de los nativos; de este modo el trabajo productivo no ha sido desdeñado en mayor grado por los hindúes de castas superiores que por muchos de sus gobernantes ingleses, siendo la principal diferencia la de que para los hindúes el trabajo productivo representaba frecuentemente el único camino para salvarse de la inanición.

En China, en contraste con la India, no existe un sistema rígido de estratificación social que actúe como una barrera a las nuevas

formas de relaciones sociales y de distinción social, aunque el orden social tradicional de los chinos tampoco favorecía el individualismo. En China, la familia y la organización de parentesco, no el individuo ni su casta, proporcionan la unidad social efectiva. En cierta forma, aun el aspecto impersonal del individualismo resulta conocido para los chinos y es respetado por ellos: el funcionario público, estimado socialmente, por tradición ha ganado su empleo mediante un examen, y cuando menos nominalmente esta oportunidad existía para todos. Se ha llegado a sugerir que a pesar de las muchas diferencias existentes entre la actividad industrial y el papel que ha jugado el funcionario público, la tradición de la libre competencia para los puestos respetados podría servir de cierta manera para disminuir la poca disposición a sustituir el método de recompensa a la familia por el de recompensa por méritos propios. La continuada eficacia del ideal del funcionario público se evidencia por el hecho de que algunos trabajadores han tomado empleo en fábricas operadas por el gobierno bajo la noción equivocada de que estaban siendo admitidos como funcionarios al servicio del Estado.

Íntimamente comparable con la aversión al industrialismo basada en la alteración del estado social conocido y de las relaciones personales es la aversión al tipo particular de disciplina y de rutina que trae consigo. La vida en una comunidad no industrial puede estar sujeta a muy diversos controles y responsabilidades, pero su funcionamiento es muy conocido: las reglas son conocidas y se las considera legítimas. En la vida industrial, las reglas descansan en principios que resultan extraños y remotos y su legitimidad puede ser menos evidente que su fuerza. Sin embargo, las pruebas de la inquietud de los nativos respecto a la disciplina industrial no están claramente establecidas, ya que es difícil distinguir entre la oposición a la autoridad y la oposición a determinados abusos, o a supuestos abusos, en su ejercicio. Las sublevaciones han ocurrido ocasionalmente —aun en el África, donde un paro del trabajo es una ofensa criminal—, pero no es seguro que ello signifique antipatía funda-

mental hacia el proceso industrial. Todavía más, no hay ninguna prueba de hostilidad general hacia las máquinas como ocurrió en las primeras etapas de la industrialización occidental.

No puede insistirse demasiado en que la actitud hacia el trabajo industrial depende en cada caso de la situación específica: de la naturaleza de la economía preindustrial así como de las nuevas formas económicas que están siendo introducidas en esa área. Es muy probable que dichas actitudes varíen también entre los diferentes grupos de la comunidad indígena. Los jóvenes, los no privilegiados, los desahectos, son probablemente los más susceptibles al reclutamiento, pero su perseverancia en el empleo industrial depende en parte de que dicho empleo les ofrezca ventajas positivas además de un simple cambio. Los individuos de mayor edad o aquellos que se encuentran en una posición de mayor prestigio, si aceptan ser empleados, podrían intentar retener su antigua posición social y ver lo nuevo más rigurosamente en función de lo viejo.

Resumiendo, en cada juego de circunstancias, las nuevas actividades y las recompensas y relaciones sociales que las acompañan no sólo deben entrar en competencia con las formas acostumbradas, sino que también deben dar indicios de desarrollar sus propias potencialidades al máximo. No existe base para creer que en las áreas subdesarrolladas exista antipatía respecto al industrialismo como tal. La interrelación de dos sistemas de valores en contraste es demasiado compleja para permitir semejante interpretación simplista. Lo que encontramos es una aversión respecto a ciertos aspectos del industrialismo, manifestada en diversa medida por distintos grupos humanos de diferentes tipos y grados de experiencia.

Factores que impulsan la ocupación industrial. A pesar de las barreras que pueden crear indiferencia o falta de interés respecto a la ocupación industrial, el hecho es que ésta es aceptada por períodos largos o cortos por contingentes de trabajadores grandes o reducidos. En cierta medida, las razones que inducen a los trabajadores

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

a aceptarla son de carácter positivo: incentivos que son suficientemente fuertes para contrarrestar cualquier duda debida a otras causas. Pero las razones pueden ser también negativas: una serie de circunstancias que determinan que el trabajo asalariado constituya el menor de varios males. Ya sea en el Occidente o en el Oriente, ya se trate de la gente "civilizada" o de los pueblos "primitivos", los trabajadores pueden ser más bien obligados que inducidos a aceptar los nuevos empleos. El hambre y el temor, actuando como factores que impulsan la ocupación, pueden ser tan poderosos como los intereses positivos que actúan como focos de atracción.

Las circunstancias que de esta manera actúan para obligar a los trabajadores nativos a emplearse en las actividades productivas, como un camino desagradable entre otros peores, pueden agruparse en tres categorías generales: reducción de otras oportunidades económicas, presiones políticas y presiones sociales con las que la comunidad nativa no congenia. Bajo cada una de estas tres categorías pueden distinguirse varios tipos de factores diferentes.

Presión demográfica. En la disminución de las oportunidades económicas de los pueblos no industriales, ningún factor es más importante que la "presión" demográfica que surge inevitablemente cuando determinados recursos son explotados mediante ciertas técnicas. (Dicha presión es mayor cuando la influencia occidental ha elevado el nivel medio de vida.) La pobreza rural y la amenaza periódica del hambre son especialmente características de las civilizaciones maduras que se han erigido tomando como base económica la agricultura y el pequeño comercio. Así, por ejemplo, en la India, en Indochina y en el Japón preindustrial, la capacidad limitada de absorción de mano de obra en la agricultura constituyó un factor significativo que orilló a los trabajadores a salir de sus aldeas rurales y a emplearse en cualquier trabajo fabril que les fuera ofrecido.

Este resultado puede deberse en algunos casos a ciertas modalidades de herencia que establecen la sucesión por un solo heredero

(como ocurrió en el caso de Inglaterra e Irlanda). Es probable que la igualdad en los derechos de herencia por todos los herederos (regla que prevalece en China, lo mismo que en el oriente y el sur de Europa) prolongue el período durante el cual se puede extraer de la tierra cuando menos lo suficiente para subsistir en el más bajo de los niveles. Así, solamente en épocas muy recientes la presión demográfica rural en China ha sido tan ineludible como para obligar a los trabajadores a dedicarse a empleos fabriles, a pesar de la pobreza y de las hambres periódicas sufridas en la vida del campo. El sistema familiar chino ha servido también para conservar al trabajador potencialmente industrial apegado a la tierra, ya que como regla la pobreza debe extenderse a toda la unidad familiar antes de que uno de sus miembros sea forzado a condescender.

En las áreas coloniales se han puesto en práctica en ocasiones esfuerzos más o menos deliberados para aumentar la fuerza de trabajo, a través de restricciones gubernamentales sobre la extensión de tierra disponible que se permita a los nativos cultivar para su explotación. La política colonial respecto a los derechos que se conceden a los nativos sobre la tierra ha variado ampliamente, pero, excepto en el África Occidental inglesa, ha sido una práctica corriente el ocupar cuando menos una parte de la tierra para la agricultura de plantación y otros usos de los empleados extranjeros. Esta política obliga a los trabajadores nativos a buscar trabajo en las empresas europeas, y si se lleva a cabo en una escala suficientemente grande, o a pesar de una población en aumento, puede dar el mismo resultado aunque se destinen tierras nuevas a que las cultiven los nativos. Es así como la fuerza de trabajo ha sido aumentada en las Indias Holandesas, especialmente en Java. Lo mismo sucede cuando a los nativos se les confina a áreas limitadas como en las colonias inglesas del sur y del este de África; por regla general dichas áreas están en las tierras más pobres, y son además reducidas continuamente para favorecer los intereses de los colonos europeos.

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

Aun cuando los recursos de la tierra dejen de ser adecuados, o si han dejado de serlo debido a la política colonial, la presión de la población podría aplazarse cuando menos si la técnica agrícola fuera mejorada simultáneamente para que rindiera una producción mayor en una área menor. Pero la agricultura nativa generalmente desperdicia o no utiliza como podría hacerlo la fertilidad, el área de tierra y la mano de obra, y esta situación no puede mejorarse fácilmente, puesto que de hecho las prácticas antieconómicas tienen sus raíces, en ocasiones, en las exigencias de la propia estructura social. Es así como en el sur y en el este de África, en las áreas de confinamiento de los nativos, la agricultura de los bantú, basada en la ganadería, ha demostrado una gran resistencia a cambiar porque el ganado es símbolo de prestigio y elemento integrante del matrimonio y de la estructura familiar. Lo que se busca no es la calidad sino el número, y el resultado es el desgaste de los pastizales, la degeneración de las razas y una pobreza en aumento que podría haber sido mitigada mediante el uso de métodos más racionales. En consecuencia, es de estas áreas de donde son reclutados mayor número de trabajadores nativos para que sirvan en las minas.

Pérdida de los mercados. Ninguna economía es tan completamente agrícola que carezca de cierto desarrollo del artesanado, aun cuando esta actividad ocupe una parte del tiempo de trabajo; en las antiguas y complejas sociedades no industriales tales oficios pueden haberse encontrado integrados en un verdadero sistema de mercado. Cuando los bienes manufacturados en el exterior aparecen en la comunidad, los artesanos nativos, incapaces de competir en precio o en calidad, o quizá únicamente incapaces de competir con el atractivo de las novedades, pueden ser forzados a dedicarse a otras actividades. Este acontecimiento, frecuente en el este y en el sur de Europa, ha ocurrido también en el interior de China y en Indochina. En la India, a despecho de los esfuerzos del gobierno de Gandhi para vigorizar la producción interna de telas y de ropa, también los

EL TRIMESTRE ECONÓMICO

artesanos de las aldeas se han visto privados de su medio de vida por la competencia de productos manufacturados en el extranjero, especialmente los textiles. Este desplazamiento de los artesanos ha sido mucho menos frecuente en América Latina, pero sólo debido a que muchos de los pueblos indios se encuentran física y económicamente aislados; tan pronto como se construyen caminos comerciales, el proceso es tan notorio como en cualquier otra parte.

Por supuesto que no sólo los artesanos sino también los individuos que se encuentran en posiciones de tipo más "profesional" (tales como jefes, sacerdotes, hechiceros, etc.) pueden perder el mercado de sus servicios debido a la intrusión de nuevas costumbres. De manera muy similar a la pérdida de los mercados por parte del artesano y del profesional, se efectúa la pérdida de los mercados para los comerciantes. Sin embargo, este proceso tiene escasa importancia real, ya que solamente en regiones complejas como la India y China las economías no industriales cuentan con mercados de importancia, y donde tales mercados existen es menos probable que la competencia de comerciantes extranjeros desplace a los traficantes nativos que en el caso en que la competencia del exterior reduce la producción aborigen.

Coerción directa. Las presiones políticas, en contraste con las económicas, que empujan a los primitivos y a los campesinos a tomar empleos industriales, son a menudo de naturaleza directamente coercitiva, particularmente en las áreas coloniales o dependientes. De hecho, la obligación directa de trabajo, ejercida por las autoridades gubernamentales o por las organizaciones privadas con la sanción del gobierno, ha sido una característica prominente tanto de la historia colonial como de la de Occidente. Se recurre al trabajo forzado en las áreas coloniales principalmente para obras públicas, pero en tiempos no muy remotos era posible que las empresas privadas se beneficiaran de la conscripción gubernamental, y llegaban inclusive a ocupar conscriptos nativos para sus propias finalidades.

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

La coerción directa de la fuerza de trabajo nativa ha asumido varias formas. Cuando un gobierno recurre a ella consiste generalmente en una obligación estipulada para que los nativos trabajen en determinadas tareas por plazos fijados de antemano, con o sin retribución (obligación que en algunas partes, especialmente en África, ha sido llevada a cabo recurriendo a la fuerza); el papel de la coerción directa en el reclutamiento de fuerza de trabajo en el África tiende a disminuir, pero fué reintroducido amplia y quizá innecesariamente como medida de emergencia durante la segunda guerra mundial. En algunos lugares, principalmente en ciertas colonias holandesas, se ha obtenido casi el mismo resultado, mediante la imposición de un "impuesto de trabajo", es decir, un tributo pagadero en trabajo. Los sistemas de servidumbre, tales como el peonaje, bajo los cuales los individuos incurren en una deuda y son forzados a trabajar para pagarla (lo que casi nunca logran) son muy comunes, principalmente en América Latina, en donde han sido utilizados peones en las haciendas, en las minas y aun en las fábricas. Pero quizá el método más frecuente para obligar a los nativos a trabajar ha consistido en la contratación a largo plazo, a menudo apoyada en la acción penal.

Nominalmente se trata de un contrato establecido de manera voluntaria para determinar el período de trabajo, más bien que un método coercitivo para adquirir mano de obra, pero en la realidad la fuerza y el fraude han reducido a menudo la libertad de selección a un simple tecnicismo. La posibilidad de engaño era facilitada por el hecho de que los lugares de trabajo eran distantes, a menudo en ultramar, lejos de la localidad en donde los trabajadores eran contratados. Los contratistas daban toda clase de seguridades que no formaban parte del contrato, y entre la gente iletrada, el propio contrato era muy frecuentemente sólo una simple formalidad en vez de una verdadera protección para el trabajador. Una vez que el trabajador había sido contratado y era transportado a lugares lejanos de su aldea nativa, no tenía posibilidad efectiva de escapar

de las condiciones imprevistas. El contrato inclusive podía no fijar una limitación al tiempo de su vigencia o bien podía ser ampliado ilegítimamente sin el consentimiento del trabajador. En los últimos cincuenta años los abusos a que se ha prestado este tipo de contratación han sido ampliamente reconocidos, condenados y prohibidos, y esta práctica está perdiendo importancia. Sin embargo, no ha desaparecido por completo. En el Perú, por ejemplo, una forma de contratación nominalmente ilegal se ha ejercido durante los últimos años, no sólo en la agricultura y la minería, sino también en la industria, y el abuso por la fuerza y el fraude han ocurrido con frecuencia. Hasta el año de 1940 existió en las Indias Holandesas una sanción penal para aplicar los contratos de empleo, y todavía es muy común en África, especialmente en el caso de los operarios de las minas; también se encuentra en vigor en Indochina.

Valdría tal vez la pena señalar que en Europa y en Norteamérica han sido comunes durante algunas épocas diversas formas de coerción política directa (y aun de coerción privada ayudada por la anuencia política) como medio de obtener trabajo, y aun en nuestros días la conscripción para el servicio militar o para el servicio industrial en épocas de guerra no deja al individuo sino la posibilidad de obedecer. En muchos países los reclusos están obligados a trabajar y aun los ciudadanos libres con frecuencia tienen que prestar sus servicios en caminos públicos. En la Unión Soviética, el trabajo obligatorio para determinados propósitos ha sido uno de los factores importantes que redundaron en el espectacular desarrollo industrial de esa nación. El reclutamiento obligatorio de los labriegos para la producción fabril ha constituido en parte una medida de emergencia para lograr el rápido desarrollo interno y para satisfacer las necesidades bélicas, pero también constituye, por supuesto, un corolario del control del Estado sobre la organización productiva.

La efectividad de la coacción como medio para el reclutamiento de trabajo depende enteramente de las circunstancias personales e ins-

titucionales. En ciertas condiciones, el poder ejercido por las autoridades de gobierno, o por los contratistas o sus agentes, puede ser un ejercicio legítimo de la autoridad y considerarse como tal. En el extremo opuesto, puede ser considerado y constituir en realidad un acto de coerción descarada ejecutado por medio de una fuerza superior. Como medida permanente para sobreponerse al poco interés por el trabajo, la coacción puede ser antieconómica y cruel, y se llevará a cabo con altos costos de reclutamiento. Aun como medida de carácter transitorio, ideada para desplazar la fuerza de trabajo hacia nuevas formas de actividad económica, puede perder mucha de su efectividad, como ha sucedido en algunas partes del África, al provocar una fuerte antipatía hacia las nuevas formas de trabajo, donde antes sólo había ignorancia o indiferencia.

Coerción indirecta. La presión política indirecta ejercida sobre los trabajadores potenciales en los territorios subdesarrollados se aplica principalmente por medio de impuestos y es reforzada por sanciones penales en casos de falta de pago. Los impuestos por persona o por vivienda que tienen que pagarse exclusivamente en efectivo han constituido una práctica casi universal en el África inglesa, y han sido muy efectivos para obligar a los nativos a tomar empleos asalariados. Este uso del poder tributario se adapta a la concepción europea de la ley y de la ética, pero puede ser rechazado por los nativos y, al igual que otros factores coercitivos, no ofrece la seguridad de que los nativos, una vez empleados, rindan un trabajo satisfactorio.

Otra forma un tanto diferente en la que la coerción política puede ser eficaz indirectamente para forzar a los trabajadores potenciales a prestar sus servicios en la industria consiste en la conscripción militar. Es así como en el interior de China un número considerable de habitantes prefirieron tomar empleos fabriles para evitar el servicio militar durante la guerra reciente.

EL TRIMESTRE ECONÓMICO

Controles tradicionales de naturaleza social. Aun en las sociedades de primitivos o de campesinos puede haber algunos que se rebelen contra ciertas presiones sociales acostumbradas, particularmente si es sabido que existen otras costumbres. Hay algunos nativos del África del Sur, por ejemplo, que han abandonado sus aldeas para tomar un empleo urbano, a fin de escapar a ciertas prácticas religiosas y mágicas. En la India, los aldeanos han aceptado algunas veces el trabajo en las fábricas o minas en vez de soportar el ostracismo que resulta de infringir las reglas de casta; y quienes pertenecen a las categorías inferiores de la escala de castas se han sumado a los empleos industriales en número muy considerable con la esperanza de mejorar su situación, aunque sea en pequeño grado.

En general, la organización tradicional familiar de la sociedad actúa como un obstáculo al desarrollo industrial, y da ánimos al individuo para que dependa de la seguridad que ésta ofrece, más bien que de sus propios recursos, pero hay indicios de que a veces su influencia es mal recibida. Así, en diversas áreas (Sudáfrica, la Costa de Oro africana, China), los individuos han recurrido al trabajo industrial para escapar de la estructura familiar que lleva consigo obligaciones de bienes y de servicios, vigilancia personal y dictados sobre la posición social y la función del individuo. En China, en donde la esposa se añadía a la familia del marido, números considerables de mujeres empezaron a trabajar en las fábricas a fin de evitar los roces con la suegra característicos de este tipo de arreglo familiar; posiblemente ésta sea una de las razones que contribuyen al predominio del trabajo femenino en las fábricas que se están estableciendo en China, lo que contrasta agudamente con las de la India.

Tales ejemplos de rebelión parecen indicar más bien falta de satisfacción con los hechos que hostilidad hacia el sistema de organización social familiar; así las obreras en China intentaron duplicar la estructura tradicional familiar en sus asociaciones informales

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

dentro de la fábrica. Es importante hacer notar que la misma familia, más bien que ser un inconveniente, puede inducir a los trabajadores a la adopción del empleo industrial. Esto sucede particularmente en el Japón, en donde era común que los agentes de contratación hicieran un convenio con los padres para emplear a sus hijos e hijas (un ejemplo de la forma en que las costumbres sociales que preceden al desarrollo industrial pueden ser utilizadas también para facilitar el desarrollo de una economía industrial).

Atractivos del empleo industrial

Las diversas presiones que impulsan al individuo a tomar trabajo industrial son esencialmente de carácter negativo y quizá inestables. La indecisión para abandonar los sistemas y contextos de trabajo puede ser contrarrestada mediante muy ligeros cambios en el balance real o aparente de las posibilidades. De esta manera la adopción del trabajo industrial puede estar cimentada en bases frágiles a menos que existan incentivos de carácter positivo. No es necesario decir que sólo existe una distinción analítica entre las condiciones y las actitudes que impulsan a un individuo y las que lo hacen rechazar las nuevas actividades económicas; en realidad, la decisión del individuo para aceptar un empleo industrial se encuentra basada en muy intrincadas formas motivacionales, de tal manera que no se pueden identificar individualmente. Concedido lo anterior, es posible distinguir, sin embargo, los incentivos de carácter positivo de las fuerzas que asumen un papel negativo, y describirlos de acuerdo con su diferenciación económico-político-social acostumbrada.

Los salarios en dinero. Entre los incentivos principalmente económicos, el de mayor efectividad está constituido desde luego por el salario. Por lo general, se cree que los primitivos y los campesinos se encuentran característicamente conformes con su patrimonio y

que tienen escaso interés en tomar empleo industrial. En algunas circunstancias esto es sin duda cierto, aunque hay muy pocas partes del mundo en donde no se ha llevado a cabo cuando menos cierta comercialización de los valores bajo la influencia occidental.

A este respecto África es particularmente interesante, debido en gran parte a la variedad de su evolución cultural y técnica. Se mencionó antes que en la mayoría de las sociedades *bantúes* del sur y del oriente de África, el ganado constituye el patrón de riqueza, pero la costumbre de hacer pagos en dinero se ha popularizado dando como resultado una gran diversidad de transacciones, formas transitorias y, ocasionalmente, la adopción definitiva de patrones monetarios. Una rápida revista de algunas de estas variaciones es quizá la mejor forma de describir la importancia relativa de los salarios en dinero como incentivos al trabajo.

Entre los miembros de las tribus *bemba* de Rodesia del Norte, que tienen una estructura política relativamente informal, tanto los aspirante al poder político como los jefes secundarios han acostumbrado atraerse partidarios distribuyendo bienes, y así se descubrió que una temporada de trabajo asalariado en las minas proporcionaba acceso a una fuente de abastecimiento nueva y de mayor diversidad. Subsecuentemente, la ropa de algodón, que sólo se podía obtener mediante salarios en dinero, comenzó a reemplazar a la ropa burdamente hecha a mano que era inferior tanto en calidad como en la comodidad que proporcionaba. Es así como el dinero ha entrado en la estructura social de las aldeas, si bien no ha ejercido influencia en lo económico, pues sólo se le considera útil para llevar a cabo ciertos tipos especiales de compras, y los nativos no tratan de acumularlo. En otras partes de Rodesia del Norte en donde los nativos han trabajado como asalariados con mayor frecuencia y por períodos mayores de tiempo, el cálculo de los precios en dinero y el cambio a través de la moneda han sido adoptados con mayor amplitud.

En el África Oriental, el dinero ha llegado a ser generalmente un símbolo de prestigio y sus efectos individualizantes se mani-

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

fiestan en las aspiraciones por obtener mayores éxitos monetarios. La tribu *baganda* de Uganda, que antes era una de las más avanzadas políticamente, dentro de las sociedades del África, ha adelantado tanto en la adopción de patrones monetarios que inclusive acostumbra pagar salarios en dinero a los trabajadores agrícolas y domésticos de las tribus vecinas, aunque todavía el ganado representa un valor desproporcionado como símbolo de riqueza. Los nativos del valle de Ulanga, en el territorio de Tangánica, adoptaron por primera vez los empleos asalariados a fin de comprar dinero con su trabajo, con el propósito de pagar los impuestos, pero ahora existen individuos que emplean a otros nativos a base de trabajo asalariado, en vez de recurrir a las antiguas formas de ayuda mutua; en esa zona, así como entre la tribu *ngoni* de Niasa, el dinero ha llegado a ser en general un patrón común de valor cuyo uso no se encuentra limitado a propósitos específicos.

Quizá la más extensa y la más variada adaptación al intercambio monetario se encuentra en la Unión Sudafricana y en las áreas circunvecinas de reclutamiento (especialmente en Basutolandia, Swazilandia y Mozambique). Al principio la demanda de trabajo nativo era sobre todo para servicios domésticos y la agricultura, pero después vino una tremenda y concentrada demanda de trabajo de las minas de oro de Witwatersrand, en donde los trabajadores fueron reclutados principalmente a través de medidas de coerción indirecta ejercida por los impuestos sobre chozas. La necesidad de que un número considerable de hombres jóvenes abandonaran el trabajo agrícola para laborar en las minas distantes ha ocasionado perturbaciones considerables en la economía ganadera tradicional de la aldea. En estos lugares existe una elevada rotación de trabajadores, que da por resultado que constantemente entren nuevos reclutas al sistema de salarios mientras quienes abandonan el trabajo para regresar a sus aldeas lleven consigo algunas de las nuevas actitudes, lo que tiene un efecto acumulativo a pesar de que las aldeas de donde proceden los trabajadores estén principalmente en las áreas que han

sido menos afectadas por el contacto europeo. Además, la mayoría de los contratos de trabajo se hacen cuando menos por un año, y durante ese tiempo el trabajador se encuentra no sólo separado de su hogar y de su familia, sino que además está viviendo en un centro relativamente urbanizado.

En la evolución resultante hacia una orientación monetaria pueden distinguirse a grandes rasgos cuatro etapas. Al principio los nativos jóvenes buscan empleo sólo para pagar los impuestos, y la aldea se ve afectada en forma muy leve excepto que se le priva de mano de obra. Subsecuentemente deja de ser posible que las familias (por compromisos del padre y dádivas o préstamos de otros parientes) cuenten con el ganado suficiente para pagar el precio de la esposa, y entonces los jóvenes pueden buscar trabajo no sólo a fin de pagar los impuestos sino para comprar el ganado con objeto de recabar el total necesario para llevar a cabo el compromiso matrimonial. El siguiente paso constituye la conversión completa del precio de la esposa en su equivalente monetario, pero esto priva a toda la ceremonia de su significado funcional en la economía aldeana. Las costumbres y los rituales del matrimonio y de la familia y los símbolos de la cohesión familiar han sido alterados en su esencia, y finalmente los jóvenes que dejan la aldea para obtener salarios deben, en caso de regresar, establecer nuevos arreglos con la familia de la esposa sin el apoyo del precedente y la tradición.

En general, parece ser un concepto equivocado que la ganancia en dinero no represente un incentivo para los trabajadores nativos, y que sus necesidades sean ajenas al área de los bienes y servicios comerciales. Los usos que dan al dinero pueden ser diferentes de los europeos, y pueden no estar de acuerdo con lo que los europeos piensan que conviene al nativo, pero ciertamente el uso del dinero subsiste. Por otra parte, la cantidad de dinero que generalmente se paga en salarios es tan pequeña que muchos nativos encuentran que las ventajas que pueden derivar del salario no compensan el esfuerzo y la desvinculación de sus costumbres que requiere. En sus

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

propias aldeas pueden no tener acceso a las cosas que podrían comprar con salarios, pero en los centros industriales el salario no es suficiente para comprar mucho y aun lo poco que pueden adquirir puede ofrecer un atractivo menor cuando una parte de su precio consiste en condiciones de vida y en una disciplina que no concuerdan con su manera de ser.

En las viejas civilizaciones de campesinos, donde cierto grado de intercambio monetario ha formado parte de las prácticas acostumbradas, la situación es algo distinta. El campesino no necesita modificar sus costumbres radicalmente a fin de interesarse en el salario como tal (aunque en este caso también una ganancia monetaria pequeña puede no bastar si no existen otros factores que lo empujen o lo atraigan hacia nuevas condiciones). En este aspecto, la experiencia soviética, con su rápida industrialización de una economía rural, es particularmente importante. En la Unión Soviética se ha desarrollado un complicado sistema de remuneración basado en parte en salarios en dinero y en parte en privilegios y prestaciones, y en sus gradaciones constituye un factor importante la calidad y la calidad del trabajo desempeñado. Hay también ciertas diferencias de precios que favorecen a los centros urbanos respecto a los rurales, y hasta muy recientemente existía además un sistema múltiple de precios, con varias categorías de mercados cerrados. Seguramente tales prácticas han sido establecidas en parte para inducir a los campesinos a que entren a la industria, así como para desarrollar formas de eficiencia que substituyan a las más "descansadas" costumbres rurales. Está probado que para alcanzar este último objetivo ha sido útil incrementar los salarios de acuerdo con los aumentos de productividad perseguidos más bien que conforme a los que realmente se alcanzan. No es posible saber explícitamente qué tanto éxito han tenido estas diversas medidas para modificar las actitudes de los campesinos respecto al trabajo industrial, principalmente porque muchos otros factores se encuentran involucrados. Una parte de la eficiencia y cooperación que de otra manera podrían

resultar de los incentivos del salario tal vez estén ausentes debido a las complicaciones del mecanismo mercantil y por la escasez de bienes de consumo.

El interés de los campesinos de China respecto al dinero como medio de cambio ha aumentado en virtud de la introducción de mercancías baratas, con su consiguiente efecto destructor en la producción doméstica y los mercados aldeanos. Es difícil determinar la importancia de los incentivos monetarios como base para el reclutamiento industrial, debido a que las presiones económicas han producido una gran oferta de trabajo no calificado y los salarios son bajos. Una práctica interesante que sirve para facilitar la orientación hacia los patrones monetarios consiste en adicionar los salarios industriales con "dádivas" en forma de mercancías especialmente ambicionadas, substituyendo posteriormente las dádivas por pagos en efectivo. También en la India el trabajo no calificado es barato y resulta difícil distinguir la importancia de los incentivos monetarios. Sin embargo, es notorio que en la India la efectividad de tales incentivos se reduce donde las tradiciones de casta, que limitan las aspiraciones individuales, se aplican en el medio urbano.

En realidad, no se ha hecho ningún esfuerzo para examinar analíticamente la importancia comparativa de las diferentes tasas de salarios como incentivos para atraer a los campesinos y a los primitivos hacia la actividad económica moderna. El problema se complica no sólo por el hecho de que los pueblos preindustriales no se encuentran familiarizados con los patrones monetarios sino también por la política de bajos salarios generalmente practicada, y por las presiones que dictan la aceptación de cualquier ofrecimiento. Cuando el trabajador potencial tiene cierta libertad para escoger el empleo, el salario puede asumir una importancia directa como incentivo. Cuando no está en libertad de elegir, el incentivo es la supervivencia, y el salario constituye simplemente un medio para lograrla. El que el salario industrial adquiera importancia adicional y actúe como incentivo hacia un mejor desempeño o una mayor