

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA NATIVA AL TRABAJO INDUSTRIAL*

WILBERT E. MOORE

Office of Population Research, Princeton University

I. ASPECTOS TEÓRICOS

LA literatura que existe sobre las condiciones de las llamadas áreas subdesarrolladas del mundo nos dice bastante acerca de las actitudes de primitivos y de campesinos hacia el trabajo industrial, pero las pruebas directas son en el mejor de los casos fragmentarias y no concluyentes. En tanto se realicen investigaciones sobre este problema específico en ciertas áreas concretas, es conveniente examinar qué es lo que nos puede ofrecer la teoría social en relación con el problema de la adaptación a nuevas formas económicas,¹ y determinar si pueden obtenerse generalizaciones útiles que sirvan como marco conceptual a las observaciones empíricas.

En esta tarea, se ocurren dos líneas principales de investigación. Una se refiere a los incentivos del trabajo: los motivos que conducen al hombre a rehusar o aceptar la actividad económica. La otra, aún más amplia, a los principios que gobiernan los cambios

* El presente estudio comprende dos artículos del autor publicados en los números de marzo y septiembre de 1948 de la revista *Social Research*, Nueva York, Vol. 15, números 1 y 3, pp. 44-81 y 277-303, bajo los títulos "Primitives and peasants in industry" y "Theoretical aspects of industrialization". Ambos artículos constituyen resúmenes hechos por Elizabeth Todd de estudios más largos que aparecerán en la obra próxima a publicarse del autor titulada *Industrialization and Labor*, patrocinada por el Institute of World Affairs y la Office of Population Research, Princeton University. La traducción, especialmente autorizada para EL TRIMESTRE ECONÓMICO por el autor, por los organismos antes citados y por la revista *Social Research*, fue realizada por Jorge Zerecero Martínez y Edmundo Flores.

¹ La documentación bibliográfica ha sido omitida del texto por razones de espacio, pero al final del presente artículo se presenta una lista de trabajos que han servido para este estudio.

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

culturales y la interacción cultural: las condiciones que llevan a los hombres de una cultura a rehusar o a aceptar nuevas formas que les son ofrecidas por otra. Ambos temas son por supuesto demasiado complejos para que sean expuestos en un corto espacio. Las siguientes páginas explorarán solamente algunos de los aspectos relativos al tema central del estudio: la forma en que es recibido el industrialismo en las áreas hasta ahora no industriales. Debe recalcarse el hecho de que la conveniencia en definitiva de la industrialización no es lo que aquí se trata. Se consideren o no convenientes las actividades industriales, están extendiéndose a todo el mundo, y el problema que nos ocupa es el de los principios generales que gobiernan el grado y la naturaleza de su aceptación.

Incentivos al trabajo

La atribución de motivos es una de las tareas más azarosas del análisis social. Como estados subjetivos de la mente, los motivos sociales no son directamente observables. Deben inferirse de la acción, de las expresiones orales del actor, del conocimiento de éste y de la situación en que actúa, así como de las teorías comprobadas de la conducta. Sin embargo, la comprensión de los motivos es esencial en cualquier intento de naturaleza no estadística que se realice para apreciar el curso probable de la conducta individual en situaciones dadas. El examen que sigue sobre el pensamiento científico en relación con el aspecto de los incentivos al trabajo se referirá en primer lugar al análisis económico, específicamente a la teoría del salario en la forma en que fué desarrollada por los economistas clásicos y sus predecesores y por los teóricos de la utilidad marginal, cuya influencia es todavía poderosa en nuestros días. Los análisis sociológico y psicológico de los incentivos económicos, que estudian el problema en términos más generales, serán considerados más adelante.

Teoría del salario. Una característica central del industrialismo es la especialización del trabajo ejecutado, lo que da origen necesariamente a un sistema de salarios. No despreciando la importancia del "ingreso social", ni de las llamadas "prestaciones del oficio", directamente en bienes y servicios, no parece probable que un sistema económico basado en la especialización del trabajo pueda operar en ausencia completa de los salarios. En realidad, en el análisis de las primeras épocas del industrialismo occidental, la cuestión de los incentivos para los trabajadores, en la medida en que fué considerada, se discutió enteramente en estos términos. En gran parte estas antiguas teorías han sido ya superadas; pero no han desaparecido del todo de la acción económica: los puntos de vista arcaicos sobre la motivación del trabajo han normado con frecuencia las decisiones de los empresarios en sus tratos con los trabajadores nativos. Todavía más, los primeros análisis de los salarios coincidieron con los primeros brotes del industrialismo occidental y por lo tanto puede afirmarse que son particularmente pertinentes al problema del reclutamiento de trabajo en las áreas que apenas empiezan a desarrollar sus industrias.

El aspecto de la teoría del salario que interesa en este estudio es el precio de oferta del trabajo, esto es, los factores determinantes de la disposición de los trabajadores para ofrecer sus servicios. Una parte considerable de la controversia económica sobre los problemas del salario se refiere al precio de demanda del trabajo, esto es, al trabajo considerado como un costo de producción, pero a este concepto no se le concede significación en el análisis presente. Esta distinción debe ser sostenida claramente, ya que resulta crucial en un estudio del desplazamiento de los trabajadores hacia la ocupación industrial.

Entre los economistas preclásicos, los salarios no eran considerados como un aspecto de importancia primaria; pero aquellos que pusieron su atención en la oferta y el costo del trabajo, principalmente los mercantilistas, expusieron un punto de vista bastante

consistente que fué el precursor de la llamada "Ley de Bronce" de los economistas clásicos. La esencia de este concepto consiste en que los trabajadores son esencialmente indolentes y nunca trabajarán más allá de lo que requiere la simple necesidad de subsistir; de acuerdo con este punto de vista, se sostuvo que los salarios y la productividad del trabajo se encuentran inversamente relacionados y que, por lo tanto, los salarios deberían conservarse a un nivel tan bajo que estuviera de acuerdo con las necesidades elementales de la subsistencia. Cabe observar que si se supone que el trabajo se encuentra motivado simplemente por hambre, el concepto de que el hombre es racionalmente adquisitivo sólo puede aplicarse en el caso de los capitalistas o de los empresarios: el trabajador no tentado por el deseo de propiedad no resulta ser un "hombre económico".

En el curso de la evolución desde los mercantilistas hasta los primeros y los últimos economistas clásicos este punto de vista fué objeto de varias modificaciones en cuanto a su importancia y razonamiento. La explicación y la justificación de los bajos salarios llegó a formularse en términos más demográficos: a través de los cambios de la edad y de la incidencia del matrimonio, los salarios altos habrían de producir una mayor oferta de trabajadores y de esta manera los salarios se reducirían nuevamente a su nivel mínimo. Esto significó cierta distinción entre el movimiento a corto plazo, en el que los trabajadores eran considerados como "hombres económicos" en su trayectoria hacia ocupaciones y tareas que les proporcionarían salarios más elevados, y la situación a largo plazo en la que se suponía que se aplicaría el concepto de un nivel de salarios de subsistencia.

Empezó a creerse también que quienes trabajan lo hacen no sólo para subsistir sino para sostener un "cierto nivel de vida tradicional" que varía de un grupo a otro. La nueva importancia concedida a los llamados "niveles de vida tradicionales" apuntó cuando menos la creciente importancia de los trabajadores como consumidores

en el mercado interno (punto éste que los mercantilistas, ocupados principalmente en el mejoramiento de las relaciones del comercio exterior, no tuvieron en cuenta). Por otra parte, los teóricos dejaron de ocuparse exclusivamente del nivel general de los salarios y empezaron a considerar el problema de distinguir los salarios respecto a diferentes clases de actividades productivas. Adam Smith, en particular, hizo referencia a muchas determinantes de las diferencias de salarios, bajo condiciones de especialización, señalando factores tales como las diferencias de talento humano, de costos de adiestramiento, de lo molesto y penoso del trabajo, y así introdujo explícitamente consideraciones no materiales y no biológicas en la cuestión de los incentivos al trabajo: de hecho, Adam Smith llegó aun a sugerir que una política de altos salarios podría justificarse, en determinadas circunstancias, desde un punto de vista motivacional. En resumen, el trabajador llegó a ser considerado no simplemente como un instrumento animado, sino, cuando menos en parte, como un "hombre económico" que participa, aunque en forma limitada, de las causas adquisitivas racionales que motivan los actos de los empresarios.

Por supuesto que el tenor general de estos puntos de vista se explica en gran parte por las circunstancias en que fueron desarrollados. Pero lo más importante, para el presente estudio, es que esas circunstancias eran en muchos aspectos similares a las que existen hoy día en varias regiones que recientemente empezaron a incorporarse a la órbita del industrialismo: en términos numéricos generales, una oferta adecuada de trabajo, cuando menos potencialmente; muy poca especialización técnica en las fábricas, evitando así la necesidad de conocimientos altamente diversificados; al mismo tiempo, una organización económica que concuerda más con el artesanado y la agricultura en pequeña escala que con las demandas más racionalizadas de la industria. Estas y otras varias características de fines del siglo XVIII y de principios del XIX pueden encontrarse en la actualidad en muchas regiones.

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

Más el paralelismo entre las dos partes del mundo sujetas a la industrialización en diferentes períodos de la historia no debe exagerarse. A medida que el método de producción industrial se mueve hacia nuevas áreas, encuentra condiciones culturales que varían fundamentalmente una respecto a otra, partiendo de las civilizaciones altamente desarrolladas de China y del Japón, hasta las culturas de las tribus de algunas partes de África (una diversidad mucho mayor que la que existía entre Inglaterra y el Continente Europeo a fines del siglo xviii). Además, la tendencia temporal no puede pasarse por alto (la diferencia del siglo xviii y principios del xix respecto al siglo xx). Los valores sociales han cambiado muy considerablemente desde la revolución industrial. Los funcionarios políticos y los dirigentes de los países recientemente desarrollados son cada vez más sensibles a la llamada "explotación" extranjera o simplemente a la "explotación" de las empresas. Los principios de la legislación social, así como los de la actividad industrial, se han extendido más allá de los centros occidentales, y a menudo la legislación social precede a la legislación industrial. El desarrollo económico tiende cada vez más a someterse a la tutela y aun al patrocinio activo de los gobiernos, y de esta manera ha de ser promovido a través de rutas más característicamente sociales que en la era inicial de la empresa privada.

En vista de tan amplias diferencias, parece probable que los puntos de vista de los economistas clásicos sobre la motivación del trabajo tengan apenas un vestigio de importancia en nuestros días en las áreas recientemente desarrolladas. La medida en que estos puntos de vista sean todavía aceptados tácitamente por funcionarios y empresarios constituye un factor en la recepción de los procesos industriales. Pero en general parece que no hay más razón para esperar la repetición de las normas ideológicas de los principios del industrialismo occidental que la que hay para esperar una recapitulación exacta de los desenvolvimientos tecnológicos. Los recién llegados se benefician de la experiencia anterior y así como no necesitan inven-

tar de nueva cuenta el telar mecánico, tampoco requieren aprender por sí mismos si las ventajas evidentes de una tecnología avanzada pueden combinarse con salarios de subsistencia.

A pesar de toda su percepción, que en algunos casos fué solamente secundaria, los escritores clásicos elaboraron sus principios basándose en ciertos supuestos implícitos o explícitos que los sucesos posteriores y la teoría reciente han puesto en duda: el supuesto de la competencia perfecta, por ejemplo, y las preconcepciones filosóficas que surgieron de las condiciones sociales específicas de su época y lugar. Se dió por sentado que los objetivos de la actividad económica son de naturaleza predominantemente "económica" o monetaria. Con todas sus salvedades su creencia esencial consistió en que ya que el hombre trabaja para obtener una ganancia material expresada en forma de salarios (o bien en forma de interés, de renta o de beneficio), la finalidad ulterior de la actividad económica es la ganancia material. Los economistas clásicos concedieron muy poca importancia al hecho de que los ingresos monetarios pueden constituir el medio necesario para lograr fines diferentes y que dichos fines no son siempre de naturaleza biológica, ni siquiera material.

En el intento de llevar a cabo un análisis de la motivación del trabajo que encajara tanto con la uniformidad como con la asombrosa variación de la conducta humana, era sólo cuestión de tiempo (y no de mucho tiempo) antes de que fueran introducidos nuevos principios, concretados en la teoría de la utilidad. Ciertos aspectos del concepto de "marginalidad" habían sido señalados por Ricardo, pero en formulaciones posteriores se generalizó dicho concepto a fin de incluir las preferencias subjetivas de los compradores y de los trabajadores, expresadas en términos de utilidad marginal. De esta manera, el precio fué considerado como una expresión de equilibrio de utilidad y los salarios tomados como determinados no sólo por la productividad del trabajador marginal, sino también por el juicio subjetivo de éste sobre la utilidad relativa del trabajo en contraposi-

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

ción al ocio, expresado en su voluntad para llevar a cabo un trabajo a cambio de determinado salario.

Este desenvolvimiento teórico colocó a toda la conducta económica bajo un solo sistema de reglas; en realidad tuvo mayores alcances todavía y abarcó dentro de sus principios a todas las formas de la conducta humana, dando reconocimiento tardío a la multiplicidad y variedad de las aspiraciones humanas. Presenta, por lo tanto, ciertos atractivos en favor del análisis comparativo, dado que puede salvar barreras institucionales. Pero lo que ganó en universalidad lo perdió respecto a situaciones específicas. Las finalidades últimas de la actividad y sus interrelaciones no se encuentran especificadas, sino que se consideran sólo como actitudes subjetivas en relación con los medios utilizables para su obtención. De este modo, el hecho de que se disponga de una explicación general para las diversas acciones nada dice acerca de las causas que determinan las diferencias entre dichas acciones. El que las mujeres casadas se nieguen a trabajar en las fábricas los sábados en la tarde, aún a mayores tasas de salario, obedece a circunstancias distintas a aquellas por las que los trabajadores nativos se rehusan a trabajar en ciertos días de fiesta, aunque en ambos casos la utilidad del salario es menor que la del ocio. Aun en términos puramente monetarios, la relación entre trabajar y no trabajar depende no sólo de la utilidad del ocio en sí misma sino del uso que se le quiera dar; un trabajador nativo, después de haber logrado un objetivo monetario muy limitado, puede desear un "descanso" que le permita regresar a su propia comunidad, pero un obrero industrial urbano podría escoger el descanso sólo si contara con niveles considerablemente más altos de ingresos, no solamente porque no cuenta con otros medios de vida, sino también porque las actividades que prefiere requieren un gasto que se encuentra más allá del costo ordinario de la vida.

Relativismo cultural y psicológico. El problema del grado y la diversidad de las motivaciones del trabajo, apuntado en la teoría

de la utilidad y posteriormente obscurecido en virtud de su aplicación global, ha sido desarrollado en forma más constructiva por los académicos que no pertenecen a los altos círculos de la teoría económica. El primer ataque importante a la teoría del salario en relación con sus aspectos motivacionales se desarrolló dentro del campo de la ciencia económica (partiendo de estudios del marco histórico, ético y sociológico del industrialismo europeo, específicamente del capitalismo occidental), pero el debilitamiento concurrente de las nociones acerca de la "naturaleza intrínseca del hombre" fue reforzado por los avances registrados en otras ciencias sociales, particularmente por el creciente interés en la psicología y la antropología. En el fondo de todas estas tendencias estaban la rápida expansión de la organización industrial y el abandono del absolutismo, y la adopción del relativismo, en el esfuerzo para aprenderlo.

Entre los analistas del capitalismo occidental, Marx y Veblen fueron quienes, en su enfoque del problema de la motivación de los trabajadores, objetaron más a fondo la doctrina existente. Ambos negaron con firmeza el concepto del hombre económico, motivado fundamentalmente por el deseo personal de obtener una ganancia material, y ambos acusaron a la ciencia económica, así como a la organización económica contemporánea, de degradar a la personalidad humana. La existencia de una clase segregada, víctima de la rutina y estimulada por el dinero, sostenían ellos, es inherente sólo a la forma de producción del capitalismo actual, pero no al industrialismo. Marx no se preocupó de las motivaciones económicas como tales, sino de las de las clases económicas empeñadas en lucha la una contra la otra, los trabajadores contra los empresarios. Veblen, en su insistencia sobre el "instinto del trabajo eficaz" se aproximó en mayor grado a la formulación de un incentivo universal; pero como se desprende evidentemente de su devastador análisis de la "emulación pecuniaria", consideró este incentivo como frustrado y desvirtuado por la forma capitalista de empresa.

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

Estas transformaciones de las más antiguas y simples doctrinas de la motivación económica fueron a la vez ayudadas y adicionadas por la acumulación de estudios sobre las culturas primitivas. A pesar de haber demostrado lo peligroso de las generalizaciones acerca de la naturaleza inherente del hombre, algunos de los primeros estudiosos de antropología consideraron la mentalidad de los primitivos como esencialmente diferente a la del hombre "civilizado"; se pretendía que el primitivo no pensaba lógicamente, sino mística y simbólicamente, y que no dependía de controles racionales sino de la magia de su ambiente. Sin embargo, esta dicotomía establecida entre el primitivo y el no primitivo fué abandonada a medida que los antropólogos extendieron el campo de sus observaciones y mejoraron sus procedimientos.

De esta manera llegó a reconocerse que el hombre primitivo, aunque limitado en muchos campos de información objetiva, no es de ninguna manera incapaz de llevar a cabo actividades eficaces en forma técnica y racional ni muestra aversión alguna a ellas. El Trobriandes, por ejemplo, sabe muy bien que la magia no le construirá una canoa. Sabe también que no existen procedimientos racionales que puedan hacer que prevalezca buen tiempo o que le proporcionen una pesca abundante, y por ello complementa sus esfuerzos técnicos con la magia y el rito. Se ha establecido que la diferencia entre el primitivo y el civilizado no radica en la constitución psíquica, sino en el diferente contexto de finalidades, funciones y actitudes en que desempeñen sus actividades. Contrastando a fondo con las tendencias de las sociedades industriales, las relaciones económicas de las sociedades primitivas no se distinguen en forma definida de otras clases de relaciones sociales, y la ventaja económica, aunque apreciada, no constituye un imperativo dominante. La reciprocidad dentro de la organización social tradicional se considera más valiosa que la ganancia personal.

La evolución concurrente de la sociología y la psicología y aun de la historiografía formó parte de la misma corriente, que fluía en

un gran caudal apartándose de toda interpretación universalista de la conducta deducida de la observación de lo existente en el momento. La hipótesis de que los incentivos biológicos o materiales tienen un dominio automático sobre la vida económica, o constituyen un impulso que pueda analizarse como una cosa independiente, ha sido reemplazada por la importancia que se ha dado al contexto social dentro del que tienen lugar las actividades económicas, así como por el conocimiento de que los motivos reflejan un orden normativo de sociedades y de grupos particulares: el individuo actúa dentro de una situación estructurada, que lo mismo define la conducta esperada que establece los castigos y recompensas que aseguran una conformidad razonable. En esta amplia línea de desarrollo se han debatido diversas teorías e interpretaciones, pero en relación con las motivaciones que los primitivos y los campesinos encuentran para aceptar o rechazar empleos en actividades industriales incipientes destácanse tres principios fundamentales de las tendencias generales del análisis social contemporáneo.

Primero, la importancia del salario como incentivo depende de la importancia de otros incentivos. En todas las sociedades existen muy diversos motivos para el trabajo (una variedad de finalidades hacia las que el individuo anima su actividad productiva). Pero estos fines no deben confundirse con los incentivos de carácter inmediato que proporcionan los medios para lograrlos. Esta distinción es particularmente importante en una economía industrial en la que la especialización del trabajo demanda un medio general de cambio, que significa un sistema de salarios. Los salarios, considerados como tales, son un incentivo eficaz sólo en el grado en que las necesidades últimas del individuo puedan ser satisfechas mediante la compra. Es cierto que los salarios pueden tener un valor directo, simbólico, como medida reconocida de prestigio y estimación, pero esto se deriva solamente de su función como medio de compra. En los países altamente industrializados las necesidades del hombre han llegado a comercializarse en tal grado que los salarios constituyen un incen-

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

ivo inmediato de gran importancia, pero en las áreas que apenas comienzan a desarrollarse industrialmente, su significación para el trabajador potencial depende en gran escala de otros medios disponibles para lograr la subsistencia y adquirir los bienes deseados, así como de otros sistemas de evaluación social.

En segundo lugar, la importancia que corresponde a los esfuerzos de competencia individual concede igual valor a su reconocimiento a través de la posibilidad de mayores ganancias o de una posición más elevada. Ninguna sociedad carece por completo de elementos de competencia en cuanto a la colocación de los individuos, pero en las sociedades primitivas y rurales, la posición económica, así como la situación social, se encuentran, por regla general, fijadas por tradición. Una división compleja del trabajo demanda, sin embargo, cuando menos cierta aproximación a la recompensa por el mérito: las normas que determinan la posición y el cambio deben guardar cierta relación con la capacidad individual de producción. Esto significa que debe existir un sistema normativo que induzca al individuo a desarrollar sus potencialidades intelectuales y autorice las recompensas de modo que sean equitativas en forma aproximada. Así, el estímulo de las aspiraciones individuales y la seguridad de obtener la recompensa adecuada a una actividad más elevada constituye uno de los problemas decisivos de la industrialización de las áreas subdesarrolladas.

Finalmente, una tercera conclusión relativa al problema de que se trata, sugerida por los análisis acumulativos sobre los incentivos y las actitudes respecto a la industria, consiste en que, aun en una economía altamente industrializada, uno de los incentivos más importantes está representado por las recompensas de carácter no material dadas por el trabajo. Ninguna ocupación puede evaluarse totalmente en términos monetarios. Hasta cierto punto, las satisfacciones no materiales surgen de la preparación o de la predilección individuales, pero en gran proporción se derivan también de las relaciones del trabajo y de la opinión de quienes son importantes en la situación

social del individuo. Los trabajadores buscan prestigio y estimación, seguridad material y social, relaciones agradables de trabajo, diversión y variación. La actividad industrial se encuentra necesariamente basada en el principio de la calificación individual, pero también en el requisito de que varias personas trabajen en conjunto para desarrollar una tarea común. Si el trabajo se orienta de manera tal que dependa sólo de la capacidad técnica, tan racionalizada que no ofrezca oportunidad de apego personal u oportunidad de gozo y cambio y otros alivios de la tensión; o si no guarda relación con los lazos de familia y de comunidad; o si no tiene categoría dentro de las normas sociales reconocidas, entonces el incentivo al trabajo resulta ciertamente menor que en una situación en la que sí se reconocen las interdependencias necesarias de estos valores. Si dichas aspiraciones inmateriales son negadas por la organización de la producción, se las busca en otras formas, muy probablemente por la compra de substitutos utilizando para ello la recompensa pecuniaria obtenida por la cooperación prestada de mala gana.

Estos hechos han llevado a los teóricos y a los prácticos a poner en duda la conveniencia y la efectividad de descansar predominantemente en retribuciones monetarias. Existe una convicción cada vez más generalizada de que las sociedades industriales modernas han llevado la producción material y las recompensas materiales del individuo hasta el punto de poner en peligro la estabilidad del sistema como un todo. Un principio de organización social en apariencia obvio, pero frecuentemente descuidado, consiste en que la dependencia de un solo incentivo constituye una base de cooperación más débil y menos fija que la dependencia de diversos motivos orientados en la misma dirección. En cualquier sistema de producción (aun en uno cuyos valores son de naturaleza predominantemente materialista) existen límites definidos a la elaboración continua de la eficiencia, puesto que ningún sistema social podría sobrevivir si se dedicaran sus energías a la consecución de un solo interés o función. La producción de mercancías no puede ser la única función

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

de ninguna sociedad, como tampoco la producción con fines de uso puede ser el único móvil de los individuos.

Si estas consideraciones son válidas para los trabajadores industriales de los países occidentales, hay razón para creer que han tenido aún mayor peso en relación con los primitivos o los campesinos que se inician en la ocupación industrial armados de un sistema de valores no industriales. Parece claro que no resulta necesario ni conveniente desarraigar al trabajador nativo del medio ambiente a que está habituado ni de su sistema de valores y costumbres. Si esto conduce, como parece inevitable, a una dedicación inestable e incompleta a los nuevos trabajos, las antiguas costumbres o usos se pierden sin que los nuevos resulten beneficiados. Los datos de que se dispone indican que es inevitable cierta perturbación de las formas modernas de actividad económica, pero esto no indica por fuerza una separación tajante. En vista de que este problema del trabajador considerado como "hombre completo" ha sido reconocido sólo muy recientemente en los antiguos países industriales, no debe extrañar que se le haya dado escasa atención práctica en las áreas que empiezan a desarrollarse.

Este repaso de teorías de la motivación económica puede resumirse en forma bastante sencilla. Los incentivos específicamente pertinentes a la actividad económica varían de manera muy amplia de una cultura a otra, y sólo se comprenden en forma adecuada dados los contextos institucionales correctos. Por otra parte, las aspiraciones que pueden ser satisfechas mediante las formas industriales de producción son mucho más diversas de lo que se creía antes, y, por lo tanto, a primera vista no hay razón para suponer que el industrialismo sea intrínsecamente incompatible con otros sistemas culturales. Estas dos consideraciones, igualmente certeras, refuerzan la conclusión de que puede esperarse que los pueblos primitivos y de campesinos se adapten con todo éxito a las actividades industriales, hasta el grado en que su estructura social sea o llegue a ser compatible con los incentivos que se les ofrece. El primitivo trabajará tan

efectivamente en la producción industrial como en la no industrial, si sus actividades corresponden a un patrón significativo de existencia dentro de la sociedad. En esto no difiere de ningún otro tipo de trabajador.

No es necesario ni útil repetir las tristes experiencias de las antiguas economías industriales intentando aferrarse a una doctrina simplista sobre la motivación del trabajo o tratando simplemente de sobreimponer los procedimientos y las actitudes industriales a las comunidades no industriales. Pero cualquier esfuerzo por evitar estas costosas equivocaciones debe reconocer las grandes diferencias que existen entre las sociedades primitivas y las occidentales, y tener en cuenta que debe haber cierta adaptación tanto en lo nuevo como en lo viejo.

El proceso de la adaptación cultural

¿Qué es, entonces, lo que puede aprenderse de la teoría social respecto a la mutua adaptación entre un sistema cultural dado y otro que empieza a pesar sobre él? Más concretamente, ¿hasta qué grado, en qué forma, y en qué condiciones, podría asimilar una cultura no industrial las actitudes y las normas que lleva aparejada la organización industrial de la actividad económica? Este problema resulta también demasiado viejo, y está lleno de supuestos y de condicionantes que no son fácilmente reductibles a la generalización. Las siguientes páginas intentarán poco más que una clasificación de factores específicos que constituyen influencias determinantes, agrupándolas según se relacionen con la naturaleza del contacto o con la naturaleza de la cultura indígena.

Naturaleza del contacto. Lo que llamaríamos aspectos cuantitativos del contacto entre una cultura extranjera y una cultura indígena requiere poca elaboración. Desde luego, a mayor número de líneas o de puntos de contacto mayor será la probabilidad de que las nuevas influencias se manifiesten: dichas influencias apenas pue-

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

den operar donde el terreno abrupto, las comunicaciones pobres y la débil administración central redunden en el aislamiento y en el desconocimiento de otras posibilidades. Dondequiera que la civilización occidental y sus influencias culturales han aparecido en las áreas no industriales, las culturas nativas han sufrido un cambio, en cierto grado y en cierta forma, debido a la simple presencia de extranjeros, así como al simple conocimiento de la existencia de ideas y costumbres extrañas. La reacción puede ser positiva o negativa, receptiva sin reservas o cautelosamente selectiva, pero el solo hecho de la reacción significa un cambio.

La significación puramente cuantitativa del contacto queda ejemplificada por el papel que los pueblos o las ciudades juegan como centros de difusión. Es notorio que las ciudades del mundo son más "cosmopolitas" que las comunidades rurales y que las influencias occidentales sobre las áreas subdesarrolladas son generalmente evidenciadas y aceptadas en primer lugar en los centros relativamente urbanos. No solamente los recién llegados se dirigen primero a las ciudades, sino que estas mismas actúan como centros de distribución y fuentes de cambio para las regiones retiradas.

Resulta claro que la influencia de las culturas extranjeras será más fuerte si el contacto es continuo y permanente, en vez de que consista en una amplia diversidad de relaciones transitorias. Esto es cierto sobre todo en relación con las influencias industriales y puede añadirse que los contactos industriales muy probablemente serán continuos. La industria, como no sucede en muchas formas de actividad comercial, demanda una considerable estabilidad de las relaciones sociales, a causa del lapso que requiere la materia prima para ser convertida en producto terminado, a las cuantiosas inversiones de capital fijo que se requieren y a las ventajas de una operación más o menos continua. Las empresas, por supuesto, pueden fracasar o ser abandonadas, pero la tendencia natural de la industria manufacturera es tener un efecto continuo y por lo tanto acumulativo sobre la cultura nativa. Esto puede ser menos cierto por cuan-

to se refiere a la minería; en especial la explotación de recursos que están en vías de agotarse, da como resultado que se conceda poca importancia a las relaciones a corto plazo con la población indígena. Pero aun cuando exista una fuerte rotación de la mano de obra, como puede ocurrir al principio aun en el caso de las manufacturas, este hecho puede servir para esparcir la influencia de las nuevas formas de actividad a círculos cada vez más amplios de la población nativa. Y en cualquier caso las desventajas económicas del reemplazo constante y de la nueva capacitación pueden inducir a los empresarios a estabilizar sus relaciones con los trabajadores nativos tanto como sea posible.

La esencia real del problema del contacto cultural radica, sin embargo, más bien en sus aspectos cualitativos que en los cuantitativos. En lo referente a la cultura extranjera, pueden clasificarse burdamente, según las características culturales involucradas en el contacto, los agentes que representen la cultura extranjera o los métodos de imposición o persuasión. Apenas es necesario señalar que estas distinciones se establecen para facilitar el análisis y que en realidad los tres aspectos de infiltración cultural se encuentran inseparablemente relacionados entre sí.

Ya que no es posible que culturas enteras entren en contacto, resulta obvio que los aspectos particulares de la cultura extranjera que en efecto están involucrados en el contacto sean un factor muy importante. A menos que se suponga pretenciosamente que las culturas no industriales estén dispuestas a recibir con ingenuidad y gratitud toda nueva idea, forma o práctica, debe aceptarse que el grado y tipo del cambio dependen en gran parte de lo que se ofrece y que no todo lo que se ofrezca será aceptado. Algunas características culturales pueden ser adoptadas con entusiasmo; otras pueden ser activamente combatidas o despreciadas, o aceptadas solamente como una novedad temporal; algunas pueden ser tomadas rápidamente, pero adaptadas a usos completamente diferente a su función original (posiblemente apareciendo en el contexto diferente

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

de la cultura nativa como una grotesca excentricidad, más bien que como una parte funcional de un todo).

Esto trae a consideración el problema de si hay ciertos elementos culturales que intrínseca o generalmente se puedan trasplantar con mayor facilidad que otros, problema que ha sido debatido a menudo por los antropólogos. Es probable que pueda asegurarse que, en general, los elementos o atributos sencillos son más rápidamente adoptados que los complejos; son más fácilmente aceptadas las ideas sencillas que las filosofías abstractas; son más bien aceptadas las formas que las significaciones culturales completas. De esta manera, muy bien puede darse por cierto, como se manifiesta con frecuencia, que los utensilios y otros objetos tangibles, de uso personal y ornamento, constituyen el primer puente que se tiende entre dos culturas contrastadas.

Sería sin duda erróneo, sin embargo, deducir de esta generalización que una tecnología demostrablemente superior es fácilmente aceptada sólo en virtud de su demostrable superioridad. Como ya se ha señalado, no puede considerarse ninguna técnica productiva sin referirla a los valores, finalidades e intereses que la rodean; y, por supuesto, no puede aceptarse que las finalidades sean iguales en cualquier parte o que la eficiencia racional sea dondequiera el principio dominante al que hubiera que adaptarse para lograr los fines. Para que el mundo llame a la puerta de quien ha inventado una ratonera superior debe interesarse en primer lugar en atrapar ratones, y, además, en hacerlo por medio de un instrumento mecánico.

Así que no puede decirse que los procesos industriales como tales sean particularmente susceptibles de transferirse de una cultura a otra. La forma de producción industrial constituye un vasto complejo de interrelaciones, y aun cuando algunos de sus atributos sean aceptados rápidamente por las poblaciones no industriales, esto no significa que lo serán todos o aun que los elementos aceptados resulten suficientes para lograr el propósito. Muy bien puede suceder

que los elementos culturales aceptados con más entusiasmo lleguen a impedir el desarrollo de una organización industrial efectiva de la actividad económica.

Si no existe un solo elemento cultural que sea siempre aceptado fácilmente por otras culturas, se desprende que el factor determinante no es tanto una característica particular como tal sino la penumbra de circunstancias que lo rodean. Una consideración importante a este respecto es la naturaleza de los agentes que representan una cultura ante la otra.

En la historia de los contactos occidentales con las culturas nativas, los recién llegados occidentales han sido de diversos tipos que, sin embargo, pueden distinguirse aunque sea burdamente. Llegaron como traficantes, interesados primeramente en las posibilidades del comercio; otros llegaron como misioneros que intentaban muy deliberadamente la introducción de religiones occidentales y de otras orientaciones no comerciales entre los infieles; como inmigrantes individuales que pasaron a formar parte de las organizaciones sociales nativas a través de una especie de infiltración; como conquistadores militares y gobernantes; como administradores coloniales no comprometidos a una residencia permanente; como colonizadores apoyados por las autoridades centrales o por las locales de la colonia en sus demandas de tierras y otros recursos anteriormente en manos de los nativos; y otros, finalmente, llegaron como empresarios ofreciendo empleo a trabajadores nativos.

Desde luego que existe una gran diversidad en la efectividad de estos diversos agentes como transmisores de sus propias culturas. En general, no sólo uno sino varios se encuentran presentes en cualquier comunidad y es muy posible que sus respectivas influencias no sean suficientemente compatibles ya sea en propósito o en su efecto real. En Sudáfrica, por ejemplo, la educación proporcionada por los misioneros no ha sido muy compatible con la limitada participación que los empresarios europeos permiten a los trabajadores nativos; y, del mismo modo, los salarios ofrecidos por los extran-

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

jeros no se han encontrado siempre compensados con una suficiente provisión de bienes y servicios en que pudieran ser gastados.

Sin duda el tipo de agentes —laicos o clericales, militares o comerciales— que establecen el contacto inicial tiene un efecto determinante sobre el desarrollo subsecuente: un ejército conquistador no pone en juego la misma cadena de efectos producida por un grupo de misioneros. Sin embargo, no puede pasarse por alto que la variación depende en alto grado de los individuos más bien que de sus categorías; un traficante puede arrasarlo como un invasor implacable o bien puede moverse entre la gente como una deidad benigna. En algunos casos, inclusive, un conquistador ha sido bien recibido. Muy aparte de la naturaleza de estas diferencias individuales en cualidades tales como la inteligencia, el carácter, la intención, el entendimiento, existen muy importantes aspectos relacionados con el prestigio y la autoridad que trataremos más adelante en forma más completa. Debe hacerse hincapié en el hecho de que el prestigio que los recién llegados tienen en sus propias comunidades es poco importante, pues es probable que se desconozca o que sólo llegue a conocerse como un considerable margen de error, y aún si fuera exactamente comprendido podría no admitirse en la nueva situación.

Si bien no es directamente pertinente al proceso de cambio social como tal, es importante por su contenido determinar cuán representativos de una cultura son los agentes que la llevan a otra. En vista de la naturaleza heterogénea aun de las culturas occidentales típicas y del grado de variación individual permisible y activamente autorizada, muy difícilmente puede esperarse que el hombre occidental que llega a una nueva tierra pueda representar muy exactamente a su comunidad o a su vocación, o a su clase, aunque los nativos probablemente supongan que sí las representa. A medida que haya más de tal clase de recién llegados, habrá mayores oportunidades de corregir o modificar estos conceptos, pero en muchas áreas de penetración occidental, los extranjeros han tendido, como grupo, a

adoptar ciertas características típicas que redundan en una impresión un tanto unilateral de la cultura que se presume representan.

Al manifestar sus costumbres ante la comunidad nativa, los métodos usados por los agentes de las culturas extranjeras abarcan desde la inacción (como puede ser el caso de un aventurero o de un traficante que no desee llevar a cabo ningún cambio) hasta el aparato completo de una conquista imperial. En lo que se refiere a la industrialización deliberada, una muy importante distinción depende del problema de la soberanía: si la población nativa ha de ser soberana en su propio territorio o si los extranjeros se han de apoderar de la autoridad. Tan extendida puede resultar, sin embargo, la influencia de la industrialización extranjera, que esta distinción pudiera ser, si acaso, apenas nominal.

Sería imposible examinar sistemáticamente las formas en las que las empresas extranjeras y los administradores han impreso activa o inactivamente sus propias características culturales en los pueblos indígenas. Ni siquiera es necesario tal esfuerzo, puesto que el problema de los medios por los que los procesos y las actitudes industriales se introducen a las culturas primitivas y campesinas se tratan extensivamente en la sección empírica de este estudio. Sin embargo, a este respecto vale la pena insistir en algunas consideraciones específicas.

Como ya se ha mencionado, la simple presencia de extranjeros o el simple conocimiento de costumbres y actividades extrañas ocasionan ciertos cambios en la actitud de los nativos: el solo hecho de que se añada un nuevo elemento hace que cambie el conjunto, ya sea que el nuevo elemento actúe como explosivo o solamente como catalizador. Y desde luego que a medida que sean más activos los extranjeros, y más extensiva y continua su influencia, más considerable será el cambio que ocasionen.

Esto trae a consideración el problema de la autoridad y el papel que desempeña la coerción directa o indirecta en el proceso de la industrialización de las áreas subdesarrolladas. Sólo es cierto en par-

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

que la efectividad de lo nuevo depende del grado de autoridad con que sea implantado y perpetuado. Una imposición autoritaria de nuevas costumbres produce cierto grado de conformidad (según la efectividad con que se ejerza la autoridad); pero si la adaptación de los nativos se hace de mala voluntad y se reduce a formas externas, los cambios culturales resultantes representarán apenas una adaptación precaria a lo nuevo y no una asimilación. Esto es especialmente cierto si algunos de los aspectos de la cultura industrial son promovidos en forma autoritaria, mientras otros son suprimidos autoritariamente, tal como sucede en el trato que los europeos dan a los nativos sudafricanos, dentro de un sistema de discriminación racial, en el que se exige el trabajo nativo y al mismo tiempo se suprimen los derechos y las responsabilidades que podrían dar significado cultural al trabajo.

El empleo de la fuerza, ya se trate de la fuerza de las armas o de la de los números, ha jugado incuestionablemente una parte importante en la difusión de la civilización occidental. La cuestión ética que este problema trae consigo queda fuera del terreno de esta exposición. En términos puramente utilitarios, sin embargo, debe señalarse que la consolidación y la legalidad del poder pueden conducir a una transformación lo mismo constructiva que destructiva de la cultura indígena. Como la historia lo ha demostrado repetidamente, la coerción desnuda no constituye un instrumento durable, y excepto por las apariencias externas no parece ser ni siquiera un instrumento efectivo. Pero ni la coerción directa ni la indirecta son los únicos atributos de la autoridad. No es el ejercicio de la autoridad conceptuada como tal lo que es decisivo en la industrialización efectiva de las áreas subdesarrolladas, sino que la autoridad sea empleada sabiamente atendiendo tanto al proceso como al fin perseguido.

Naturaleza de la cultura indígena. Uno de los pocos postulados incondicionales que pueden hacerse acerca de la interacción cultural

es que la influencia de una cultura extranjera depende siempre de las características de la cultura indígena. Aun factores objetivos tales como las nuevas enfermedades contagiosas afectan a las poblaciones nativas en relación con sus características de organización, tales como el tipo de colonización, el grado de movilidad y las prácticas higiénicas. Si las enfermedades no respetan a ninguna persona en lo particular, desde el punto de vista social sí respetan las condiciones existentes. Lo mismo sucede con las ideas, las actitudes y las técnicas. En este aspecto, tampoco resulta factible intentar más que un esbozo de categorías de unos cuantos factores que en forma particularmente importante afectan la receptibilidad de una cultura respecto a influencias externas.

La integración cultural es un asunto de naturaleza relativa, ya que ninguna cultura se encuentra integrada estrecha y completamente como un sistema de funcionamiento sin elementos de inestabilidad; además, aun la valoración de la integración cultural resulta extremadamente difícil y está sujeta a la interpretación individual. Sin embargo, con todo el debido reconocimiento de la elusividad de este concepto, sigue siendo cierto que en cualquier sociedad el grado existente de integración es un factor esencial en la determinación de la susceptibilidad a influencias exteriores. En general puede considerarse que una sociedad aislada primitiva o campesina tiene un alto grado de integración funcional, pero aun en tal comunidad, las funciones fundamentales necesarias para la supervivencia pueden ser puestas en peligro, ya sea por deformaciones dentro de la estructura social o por catástrofes naturales, tales como la sequía o el agotamiento de recursos. Por lo tanto, si la sociedad se encuentra en tal estado de cambio o amenaza (si, por ejemplo, se encuentra minada por disensiones o rivalidades interiores, o bien si confronta graves dificultades para el abastecimiento de sus artículos alimenticios), será particularmente susceptible a las influencias que lleguen del exterior.

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

Otro factor importante que afecta la receptividad de influencias externas es el grado de similaridad funcional entre lo antiguo y lo nuevo. No hay duda que las influencias externas se aceptarán con más facilidad si tienen contrapartidas generalmente comparables en la cultura indígena, esto es, si se asocian con prácticas culturales o actitudes u objetos que tengan más o menos la misma función o la misma finalidad. En áreas primitivas, para citar un ejemplo muy simple, el esfuerzo de los occidentales para limitar la mortalidad nativa se acepta generalmente mucho más que el esfuerzo para limitar su fecundidad; esta última resulta en sí misma una cuestión menos complicada, pero la anterior encuentra menos barreras culturales y en realidad sirve los propósitos de una finalidad aceptada como universal. Puede decirse, como principio general, que las características culturales que no violan directamente los propósitos existentes son las más fácilmente aceptables, aun cuando sus consecuencias inesperadas puedan desde luego llegar a tener grandes alcances. A medida que sean menos comparables las nuevas y las antiguas funciones, y los modos de conseguirlas, será mayormente necesario depender de la fermentación lenta más bien que de la efervescencia rápida, o bien acelerar el cambio, como en el caso del Japón, a través de un desarrollo "de invernadero" patrocinado por dirigentes autoritarios.

La significación de este principio general como guía de política práctica no se ve disminuída por el hecho de que el grado exacto de la similitud entre las dos culturas no pueda determinarse. Aquí el problema no consiste en la similitud de culturas como tal, sino en la similitud entre los aspectos particulares que están en contacto, aunque, por supuesto, la estructura social en su conjunto no puede ser hecha a un lado. Al introducirse el industrialismo en las áreas subdesarrolladas, el problema inmediato consiste, por lo tanto, en determinar cuáles de las actitudes y procedimientos existentes son potencialmente compatibles con las nuevas formas y cuáles de dichas actitudes son esencia hostiles a ellas.

Por regla general, la modernización económica en las áreas subdesarrolladas ha tendido a iniciarse con la agricultura comercial y la minería y a proseguir a continuación con la industria ligera, sobre todo las manufacturas de textiles. No son sólo consideraciones acerca de capital y de recursos las que conducen a esta secuencia, sino el hecho de que tales formas de industria demandan el menor cambio inicial en la población activa: no se necesita una gran capacidad, tal vez los apegos tradicionales no son grandemente afectados, las unidades de trabajo pueden mantenerse pequeñas y adaptarse a las circunstancias locales, y los procesos pueden coincidir con las concepciones existentes sobre la actividad económica o pueden ser adaptados a ellas. La dificultad de establecer aun una fábrica textil en una área no industrial no debe subestimarse, pero ciertamente será menor que la dificultad de establecer una planta para la elaboración de máquinas-herramientas.

Íntimamente relacionada al factor de la similitud funcional, si ésta puede considerarse en términos lo bastante amplios, está la compatibilidad de las nuevas influencias con el cuadro existente de valores y con la estructura social erigida sobre éstos, lo cual plantea la cuestión del prestigio que se concede a las nuevas influencias culturales (atributo que puede tener escasa relación con la propia escala de valores de los extranjeros). Las fuentes de prestigio son tantas que este factor sólo puede examinarse en términos muy generales, pero no hay duda de que si un extranjero o sus actividades o sus costumbres tienen prestigio ante los ojos de la comunidad nativa, será mucho más probable que sean aceptados que en el caso de que no cuenten con esta ventaja (la cual, como es bien sabido, se adquiere a veces de manera completamente inesperada).

Y no sólo el prestigio de lo nuevo tiene significación, sino también el prestigio de los primeros conversos; en otras palabras, la aceptación de las nuevas formas se encuentra íntimamente relacionada con el sistema de estratificación social. Muy a menudo aquellos que más pueden beneficiarse de la aceptación de nuevos módulos

ADAPTACIÓN DE LA MANO DE OBRA

son los grupos desafectos o de clases más bajas entre los nativos, y si éstos son identificados con categorías sociales inferiores (si se trata, por ejemplo, de intocables, descastados, antiguos esclavos o grupos étnicos de baja categoría), la innovación tiene la doble desventaja de la novedad, por una parte, y de simbolizar una inferioridad social definida localmente. En cambio, si personas de clase y distinción dentro de la comunidad nativa pueden ser ganadas para la causa de las nuevas formas, la fuerza de su ejemplo es muy probable que persuada a otras.

Esto constituye una materia compleja, sin embargo, ya que depende también de la rigidez de las diferencias sociales. De esta manera, es posible que la aceptación por parte de grupos sociales elevados no sea emulada por quienes están más abajo en la escala social, sino que dicha aceptación podría ocasionar todavía una mayor división en la estratificación social. Además, las culturas industriales del occidente tienen su propio sistema de estratificación, en concreto una división bastante aguda entre las clases laborantes y los grupos administrativos. Así, mientras que es cierto que el industrialismo sería aceptado más probablemente si se adapta al sistema existente de estratificación, no es menos cierto (sobre todo en la organización industrial desarrollada en gran escala) que el sistema existente pueda presentar una barrera formidable, a menos que sea modificada en dirección de la flexibilidad que demandan las actividades industriales, o hasta que así ocurra.

Esta última consideración trae consigo un aspecto tan importante que no puede exagerarse. En el análisis que antecede, necesariamente esquemático y hasta cierto punto superficial, la naturaleza acumulativa y recíproca del contacto cultural ha sido oscurecida por la importancia que se ha dado a los elementos específicos que intervienen en el proceso. Lo que nos interesa no son dos entidades estáticas en yuxtaposición, sino una continua interacción, no sólo entre la cultura extranjera y la nativa sino también entre los nuevos y los antiguos elementos dentro de la propia cultura nativa.

El industrialismo que es el foco de dicha interacción constituye en sí mismo algo más que una serie de herramientas, de habilidades y de artículos manufacturados. Representa una intrincada relación de estructuras y de funciones complementarias y depende de características psicológicas y sociales que no se encuentran asociadas directa o inmediatamente con las actividades industriales como tales. En su difusión hacia las nuevas áreas, los últimos en arribar pueden salvar algunos de los procesos y de los problemas que los primeros tuvieron que resolver, pero no pueden adoptar las formas sin su contenido. Una máquina complicada puede ser transportada con todo éxito y aun puede ser operada satisfactoriamente con unas sencillas instrucciones; pero su conservación correcta y la operación de dicha máquina para que llene sus funciones depende de una vasta diversidad de otros factores interrelacionados tales como los conocimientos mecánicos, la disponibilidad de piezas de repuesto y de abastecimientos, el mercado para la producción, los servicios de transporte y comunicaciones y cierto grado de alfabetización cuando menos con el propósito de leer las instrucciones de manejo. La industria no es un fenómeno aislado. Al principio puede introducirse en una cultura en la forma de unas cuantas manifestaciones aisladas, pero su desarrollo substancial depende del desarrollo más o menos paralelo o colateral de todo el complejo.

Este desenvolvimiento constituye, sin embargo, un proceso intrincado de toma y daca. A medida que diversos elementos de un industrialismo complejo van siendo absorbidos por la comunidad no industrial, no son recibidos mecánicamente, sino que atraviesan por mayores o menores modificaciones a medida que pasan a formar parte de otra estructura cultural. La forma puede permanecer inalterada, pero el significado y la función pueden llegar a ser totalmente diferentes. Un sencillo y conocido ejemplo es la transformación que a menudo ocurre en el uso que se da a objetos tangibles: así, se encuentra un amplio mercado para los sombreros de copa de seda entre nativos africanos que, no obstante, van escasamente