

NIVELES TECNOLOGICOS Y RESISTENCIA LABORAL AL CAMBIO DURANTE LA INDUSTRIALIZACION (*)

I

Esta disertación se refiere, en parte, a un estudio indagatorio de los efectos de una variable, frecuentemente no tomada en consideración, al analizar la resistencia laboral a la racionalización de la industria en el curso del desarrollo económico: el nivel de existencia de la tecnología como tal. El estudio refleja un interés más general en los distintos criterios de inversiones compatibles con los últimos fines económicos de alto nivel, en cuanto a la productividad en el trabajo, y rentas elevadas *per capita*, dadas las condiciones características de las zonas corrientemente subdesarrolladas (1). Este análisis indicará que la confianza inicial sobre las relaciones pequeño capital-trabajo, si bien puede satisfacer las demandas políticas y sociales para grandes cantidades de oportunidades de empleo, puede también, posteriormente, tropezar con el alto grado de flexibilidad de organización que necesita un complejo industrial.

Ya se han tratado previamente ejemplos de resistencia laboral a la racionalización de la industria existente, en relación con el caso aplicable a relaciones capital elevado-trabajo (2) en la industrialización de los países recientemente desarrollados. Pero la preponderancia de tal oposición se ha atribuido casi por completo a la presión ejercida por poblaciones en rápido crecimiento, fundamentándose este crecimiento en los trabajos existentes, y a

(*) Versión revisada de un documento leído en la 56.^a Asamblea Anual de la American Sociological Association, de St. Louis, Missouri, el 2 de septiembre de 1961.

(1) Véase el volumen *Investment Criteria and Economic Growth*, Centro para estudios internacionales, Instituto de Tecnología de Massachusetts, Cambridge, 1954.

(2) WALTER GALENSON y HARVEY LEIBENSTEIN: «Investment Criteria, Productivity and Economic Development», en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. LXIX, agosto 1955, págs. 343-370.

la fuerza sin precedentes del movimiento laboral para anticiparse a la racionalización, dado el escaso interés entre los trabajadores. Sin embargo, y pese a la importancia de estas consideraciones expuestas, tan sólo nos sugieren la mayor probabilidad y efectividad de una fuerza de trabajo conservadora tecnológicamente en las zonas de nuevo desarrollo comparadas con la experiencia tenida en aquellas partes del mundo que ya se han industrializado. No aclaran en la actualidad el porqué de esa resistencia a cambiar que tiene lugar periódicamente bajo condiciones precisamente establecidas por una tecnología intensiva laboral, pero no en las correspondientes a las técnicas intensivas del capital. En realidad, bien puede ser el caso de que en algunas zonas de «costos» políticos y sociales inmediatos, de niveles elevados de desempleo y colocaciones de escaso remuneración, se pasarán en exceso las ventajas económicas corrientes derivadas de las técnicas de producción intensivas del capital, comparadas con una tecnología intensiva laboral. Por consiguiente, y a menos que la industria grandemente racionalizada proporcione *futuras* ventajas, en términos de una mayor adaptabilidad a las también *futuras* necesidades, los costos políticos y sociales pueden no ser aptos para el retorno económico.

El estudio siguiente pretende, en primer término, poner de manifiesto la manera en que las relaciones pequeño capital-trabajo, como tales, han dado lugar de hecho a la oposición laboral al cambio, y, en segundo lugar, trataremos de especificar algunas de las condiciones que toman parte entre la presión ejercida por las poblaciones en crecimiento, o en zonas de trabajo, y la fuerza de las organizaciones laborales para prevenirse al cambio, que tiende a convertir la oposición inicial al mismo, en lo que se ha dado en llamar entre los trabajadores como «tradición del moderantismo tecnológico».

II

De las deducciones de las relaciones pequeño capital-trabajo, para la estructuración de la masa trabajadora, hay tres que, generalmente, tienen interés para los trabajadores, en el mantenimiento del *statu quo* tecnológico. En primer lugar, resulta manifiesto que una tecnología en las fábricas, relativamente anticuada, si bien puede representar un perfeccionamiento considerable sobre las técnicas preindustriales de producción, origina una demanda en gran número de obreros no especializados, obreros «en grupo». En segundo lugar, que no es menos obvio que se producen distinciones muy agudas entre las escalas o clasificaciones del trabajo y proporciona un monopolio en potencia a tales especialistas, conforme a lo necesitado en una minoría reducida de

trabajadores. Y, finalmente, casi a manera de corolario de los puntos primero y segundo, la tecnología laboral intensiva frecuentemente conduce a la asignación de funciones múltiples y mandos difusos a una clase social «quasi-empresarial» de empleados de segundo orden.

En los primeros tiempos de la industrialización habrá diferencia de unas zonas a otras, al considerar la línea de separación entre este grupo de empleados de segundo orden y los llamados especialistas. Pero su cualidad de ubicuidad, como una clase que se interpone entre los trabajadores y los propietarios o directores, es bien conocida. En especial, cuando constituyen un grupo indígena su papel es, sin embargo, interpretado con más frecuencia por los sociólogos, como la legitimación de una afinidad diferente (en cuanto a lo social) de empleo infundada, entre los trabajadores «nativos» y los propietarios extranjeros (3). Lo que con frecuencia se ignora en esta interpretación es que la necesidad de confiar en un grupo «quasi-empresarial» de intermediarios, es una función del sistema indefinido de controles administrativos, característico de Empresas en muchos de los países subdesarrollados, y que este sistema indefinido de controles es, a su vez, una función de la tecnología relativamente anticuada que se ha puesto en práctica.

Cuanto hay escrito sobre esto indica que, de hecho, esta confianza inicial en los intermediarios produce un estancamiento, en primer lugar, por la circunstancia de que la maquinaria sirve como un medio de comunicación tanto como de producción. En segundo lugar, esto se produce porque es esencial que haya una fuente segura de información técnica, capaz de centralizar el control sobre el procedimiento de trabajo. Y, en tercer término, porque es una consecuencia que si el empleado puede ejercer tan solo un mínimo del control sobre el procedimiento de trabajo, rechazará toda responsabilidad sobre la productividad y, por consiguiente, del pago del trabajo.

El último punto queda bien a las claras por las indicaciones de un eminente investigador sobre asuntos económicos de la India, que escribe respecto a la industria minera del carbón, en aquel país (4):

— La principal razón por la que el sistema de contratos se ha establecido en las minas se deriva del hecho de que la producción se ve facilitada y la inspección mejora si todos los eslabones de la cadena existente entre el trabajador en el interior de la mina, en-

(3) Como, por ejemplo, en C. EVERETT y HELEN M. HUGHES: *Where People Meet*, Glencoe: The Free Press, 1952, págs. 77-78.

(4) RADHAKAMAL MUKERJEE: *The Indian Working Class*, Bombay: Hind Katabs, 1948, pág. 28.

cargado del corte en los filones y el cargador de vagones en la superficie, se ven recompensados sobre la base de una producción en la que la administración no quiere asumir la responsabilidad.

Pero hace casi un cuarto de siglo que otro escritor, sobre el mismo tema, ya puso en claro que se producen fallos en el sistema de control de estas minas que últimamente van unidos a la inadecuada capitalización, así como a la distancia social anterior, existente entre los trabajadores y los propietarios (5):

— Con la incorporación de una maquinaria más moderna se han realizado algunos cambios en la política laboral. Donde se utilizan sistemas de carga subterráneos y máquinas extractoras del carbón, los obreros trabajan sobre la base del salario-tiempo. En realidad cuanto más se moderniza mecánicamente una mina tanto más se abandona el sistema de contratos, sustituyéndose por el control central único, a cargo del propietario o gerente. La maquinaria progresa la organización del tipo de fábrica.

Por bien seguro puede darse que todo cuanto se ha expuesto resulta especialmente cierto en el ámbito agrícola, forestal y minero, donde no solamente las técnicas primitivas implican el empleo de gran número de trabajadores, sino que también implican lo que los libros de texto primeros, en economía política, llaman un «sistema amplio de producción». Sin embargo, y con fines sociológicos, un «sistema amplio de producción» parece significar la distribución de los trabajadores, en forma dispersa, sobre grandes zonas, que hacen imposible la inspección a los organismos directivos (6). Este aspecto se muestra gráficamente aplicándolo a una mina; en ella los verdaderos obstáculos físicos para la comunicación entre los trabajadores de superficie y los distintos aplicados a las varias funciones subterráneas, se producen en la multiplicación de las funciones y mandos de los más o menos intermediarios autoempleados.

Sin embargo, en muchos de los países subdesarrollados de hoy, este control mínimo de los propietarios sobre la cantidad y calidad del trabajo realizado por la masa trabajadora —de aquí la delegación de tales poderes, como

(5) DANIEL H. BUCHANAN: *The Development of Capitalistic Enterprise in India*, Nueva York, Macmillan, 1934, pág. 271.

(6) Esto, por lo menos está sobreentendido por A. HAUSER: «The Mechanization of Agriculture in Tropical Africa», en *Social Implications of Industrialization and Urbanization in Africa South of the Sahara*, París: U. N. E. S. C. O., 1956, pág. 552.

el reclutamiento, disciplina, adiestramiento y con frecuencia el pago de salarios— también lo hay en la pequeña industria. Por el contrario, la experiencia de los países que hoy están industrializados en gran escala, en los que sus primeras etapas de industrialización estuvieron con seguridad caracterizadas por un gran número de firmas pequeñas un aspecto distinto de los sectores desarrollados de los países menos industrializados de hoy parece ser unidades mayores y menores de producción sin tener en cuenta la tecnología utilizada. Considérense, por ejemplo, las deducciones de la siguiente observación, a efectos del control administrativo de la masa trabajadora, partiendo de un informe de la estructura de la industria del yute de la India sobre el año 1934 (7):

— Una fábrica de tejidos tiene, por término medio, unos 4.000 obreros indios. Si se da la circunstancia de que hay tres o cuatro fábricas en la misma zona, puede haber 15.000 trabajadores, todos para el mismo fin. Una fábrica corriente tiene de 15 a 20 personas empleadas en ella, en Europa, es decir, una por cada 200 ó 300 indios...

A *priori*, se debe contar con la resistencia al cambio, por parte de gran número de trabajadores no especialistas, ya que en la experiencia tenida por lo menos en los países corrientemente avanzados, el desarrollo posterior da un resultado indiscutible, así como, en esta categoría, disminuye proporcionalmente. También es de esperar la oposición por parte de los especialistas, a la vista de una proporción similar si bien no necesariamente absoluta, aun cuando disminuye en su número, como resultado del desarrollo ininterrumpido. Y como añadidura a los intereses que la mayor parte de los trabajadores alcanzan en la protección de sus empleos, o la integridad de sus especialidades, se deduce una tercera consecuencia de racionalización, aplicable a la medida y, en especial, a la estructura de la clase trabajadora: una disminución en el número e importancia de los intermediarios en la industria.

Debido precisamente a que la incorporación de más equipo mecanizado lleva consigo la especialización en aumento por parte de los ya especialistas como de los obreros corrientes, por eso se produce una diferenciación de las funciones y una disminución en el mando de esta clase «quasi empresarial». Lo que en los primeros pasos de la industrialización se conoce con el nombre de «contratista» es posteriormente llamado «empresario» y, finalmente, «capataz». Asignadas a cada cambio de denominación van aparejadas unas fun-

(7) BUCHANAN, *Op. cit.*, pág. 246.

ciones propias, tales como el reclutamiento, adiestramiento, disciplina y pago de los trabajadores (8). El resultado final del procesamiento es, naturalmente, la posición secundaria del capataz, a quien se dedica tanto de cuanto hoy se escribe. dentro de lo llamado Sociología industrial. Se sugiere, sin embargo, que el paso de contratista a capataz no se ha realizado fácilmente en algunos países subdesarrollados de hoy, y que mediante una delegación inicial de poderes a este grupo, dados los imperativos establecidos por la tecnología intensiva laboral, los capitalistas pueden haber perdido su derecho al acceso hacia las masas trabajadoras con fines de reorganización.

III

En el caso más sencillo, en el que la oposición laboral a la racionalización es una función del número exacto de trabajadores no especialistas que se necesitan para una tecnología intensiva laboral.

Sin embargo, y según se ha producido en una gran sección de la industria textil brasileña, los niveles escasos de productividad tienen lugar de manera ininterrumpida cuando los patrones son incapaces de sustituir el equipo ya en desuso por anticuado, o proceder a una nueva distribución de las cargas del trabajo frente a las objeciones presentadas por los obreros.

Hay, sin embargo, un aspecto especial del contenido social dentro del cual se localiza la industria textil brasileña, enlazando el reducido nivel tecnológico originario, a la inflexibilidad normal de la masa trabajadora. En resumen, la industria está estructurada en forma tal que muchas de las Empresas se encuentran diseminadas tierra adentro, distantes de los mayores centros urbanos. El resultado ha sido que se han desarrollado corporaciones definidas alrededor de grandes y aisladas Empresas; las relaciones sociales de los trabajadores han llegado a ser coextensivas con sus relaciones laborales, y las relaciones directrices laborales han adquirido un elevado carácter paternal.

Lo que se acaba de describir puede, realmente, constituir las condiciones verdaderas que facilitan a los propietarios de estas Empresas a evitar la concesión de cierta autoridad a un monopolio de especialistas, en una minoría escasa de trabajadores, a la vez que les permite retener la administración en sus manos, pese a los niveles tecnológicos escasos, prevalecientes al comienzo

(8) REINHARD BENDIX: *Work and Authority in Industry*, Nueva York: John Wiley & Sons, 1956, págs. 211 y sigs.

de la industria. No obstante, el resultado ha sido conforme a lo establecido por la sección de productividad de las Naciones Unidas (9):

La mayor influencia (partidaria de no efectuar cambios), es la ejercida por el sistema social que une a patronos y obreros. Debido a que la mayor parte de las fábricas son muy grandes y están situadas lejos de las ciudades, se han creado importantes organizaciones que, tanto económica como socialmente, dependen de las propias fábricas. Desde pequeños, los hijos de los trabajadores reciben instrucción en el trabajo textil, siendo aceptados en la fábrica, principalmente porque, de hecho, ya forman parte de la organización... La realidad de que en algunas fábricas haya escuelas textiles para los hijos de los trabajadores, sirve para reforzar ulteriormente los lazos sociales existentes entre la organización y la fábrica, que es la que les proporciona trabajo estableciendo a la vez una casi obligación moral para la admisión de más trabajadores.

Es de importancia hacer constar que la presión para mantener el *statu quo* tecnológico en estas fábricas, no lo es tanto en favor de los trabajadores normalmente empleados, cuyas propias posiciones no pueden en modo alguno verse afectadas como en favor de la organización. Es decir, es en favor de los hijos de los trabajadores colocados normalmente y tal vez de sus nietos, para los que no existen oportunidades de colocación alternativas —bien normales, cognoscibles o de hecho— teniendo en cuenta el aislamiento de estas organizaciones fabriles.

* * *

Por completo diferente, pero teóricamente similar, el establecimiento de condiciones juega un papel en el crecimiento del moderantismo tecnológico entre los trabajadores, donde existe un monopolio de especialistas industriales y/o una cantidad considerable de poderes delegados. Tal vez el ejemplo mejor conocido de resistencia, por parte de los especialistas, a la racionalización de la existencia en sí, lo constituyen la Unión Sudafricana y las dependencias británicas limítrofes. Aquí se establecen periódicamente los límites a la expansión de la industria existente sobre unas bases más mecanizadas. Te-

(9) Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos: *Labor Productivity of the Cotton Textile Industry in Five Latin American Countries*, Nueva York, 1951, página 18. Véase, además, STANLEY J. STEIN: «The Brazilian Cotton Textile Industry, 1850-1950», en SIMON NUZNETE, W. E. MOORE y J. J. SPENGLAR (ed's.): *Economic Growth: Brazil, India, Japan*, Durham: Duke U. Press, 1955, págs. 436-437.

niendo su origen en las condiciones que rodean el crecimiento de la minoría, la norma se ha extendido también a la industria pequeña (10). Realmente en la zona productora de cobre de Rodesia del Norte, incluso los Sindicatos africanos se han mostrado ambiguos acerca de si les convenía o no la racionalización, pese al hecho de que, al fin y al cabo, sus miembros tienen la posibilidad de llevarse la mejor parte (11).

Es en la India, sin embargo, en las industrias textiles, y del carbón en especial, donde los trabajadores especialistas y los simples obreros (12) se han unido en su oposición al cambio. Por último, tal vez las diferencias que hay entre nuestros tres casos puedan atribuirse a las diferencias entre la asimilación de una tecnología intensiva laboral hacia una sociedad que, en Brasil, está profundamente localizada pero racialmente integrada respecto a una sociedad multirracial de Sudáfrica y respecto a la sociedad con su policromía de castas de la India. Pero, después de todo, estos son los resultados finales. ¿Cuál de los procedimientos?

Históricamente, tanto la Unión Sudafricana como la India difieren en sus casos de lo que sucede en Brasil, donde la masa trabajadora no fue —y con frecuencia no pudo, en el caso de las minas— reclutada entre los habitantes de las proximidades a la zona de trabajo. Los casos de la Unión sudafricana y la India difieren, sin embargo, entre sí en, por lo menos, dos aspectos. En primer lugar tenemos el hecho de que la industrialización de Sudáfrica y las dependencias británicas limítrofes se comenzó mediante técnicos y especialistas traídos expresos de la industria europea. Por otra parte, en la India, los especialistas fueron grupos indígenas reclutados en gran parte entre las industrias existentes de artesanía. En segundo lugar, mientras que la mano de obra no especializada parece haberse reclutado entre los habitantes de Africa, en la zona al sur del Sáhara, por medio de agencias diferentes, específicamente organizadas a estos fines (13), en la India el reclutamiento de esta mano de obra parece que, desde su principio, ha estado a cargo de los técnicos y especialistas previamente reclutados (14).

(10) SHEILA T. VAN DER HORST: *Native Labour in South Africa*, Londres, Oxford U. Press, 1942, pág. 79; y S. T. VAN DER HORST: «The Union of South Africa: Economic Problems in a Multiracial Situation», en *The Annals*, vol. 298, marzo 1955.

(11) R. L. PRAIN: «The Problem of African Advancement on the Copperbelt of Northern Rhodesia», en *African Affairs*, vol. 53, abril 1954, págs. 97 y sigs.

(12) CHARLES A. MYERS: «Labour Problems of Rationalization: The Experience of India», en *International Labour Review*, vol. 73, mayo 1956, págs. 433 y sigs.

(13) HILDA KUPER: *The Uniform of Colour: A Study of White-Black Relationships Swaziland*, Johannesburgo: Witwatersrand U. Press, 1947, págs. 143 y sigs.

(14) MORRIS D. MORRIS: «Labor Discipline, Trade Unions, and the State in India», en *Journal of Political Economy*, vol. 63, agosto 1955, págs. 294 y sigs.

Seguramente si indagamos en las condiciones o circunstancias, subrayando el estancamiento periódico de las técnicas, tanto en Rodesia como en Sudáfrica, e incluso en la India, se nos informará generalmente que se debe a la escasa movilidad intra o interprocreadora, entre el trabajo manual, por una parte, y los cargos no manuales y de inspección por otra. Así, si en la India los últimos empleos han sido dados a las clases tradicionalmente cultas, en Sudáfrica y territorios limítrofes se han dado a personal reclutado en los organismos indígenas de corporaciones de ultramar que controlan la mayor parte de la industria.

Pero, en realidad, no han sido solamente los intereses de los obreros especialistas normalmente empleados, o incluso los intereses de sus hijos, los que han servido como oposición laboral al cambio tecnológico en Sudáfrica. Más bien, han sido los intereses de la gran cantidad de pobres, «nativos» blancos que, desalojados de sus viviendas rurales, han inundado las zonas industriales urbanas, en busca de colocación adecuada a su posición peculiar (15). La pauta de colocar tan sólo blancos en los trabajos que requerían especialidad, realmente fue *iniciada*, como consecuencia de incrementar el estímulo de inmigración a los técnicos europeos, en la Unión Sudafricana. Sin embargo, se ha mantenido grandemente, en favor de los descendientes europeos, que fueron los primeros especialistas en Africa del Sur, durante varias generaciones. Las oportunidades de colocación, en calidad de especialista, han sido, por tal causa, tanto social como económicamente, de capital importancia, debido a esta situación desventajosa creada por el grupo políticamente dominante, y la exclusión de los no blancos del sistema de aprendizaje patrocinado por el el Gobierno, así como otras prácticas de separación racial han asegurado que la fábrica continuará realizando esta operación, en apariencia económica, para el pobre blanco (16).

Tratándose de la India, los especialistas previamente colocados, al conferirles autoridad de «contratistas laborales», volvían a su tierra natal, en busca de obreros adicionales que continuaran, bajo su vigilancia, en las fábricas (17). Por nuestra parte creemos que esta práctica conduce al natural incremento de

(15) S. HERBERT FRANKAL y E. H. BROOKES: «Problems of Economic Inequality: The Poor White and the Native», en EDGAR H. BROOKES (Ed.): *Coming of Age: Studies in South African Citizenship and Politics*, Cape Town: M. Miller, 1930, págs. 139 y siguientes.

(16) Referente a una situación similar en la industria textil de América del Sur durante el período de reconstrucción, véase BRAODUS MITCHELL: *The Rise of Cotton Mills in the South*, Baltimore: Johns Hopkins U. Press, 1921.

(17) MORRIS D. MORRIS, *Op. cit.*, pág. 294. Véase, además, PARAS RAM: «Some Problems of Morale of Millo Workers», en A. N. AGARWALS (Ed.): *Indian Labour Problems*, Londres: A. Probsthain, 1947, pág. 273 .

los lazos entre estos viveros inagotables de trabajadores, en las localidades rurales, y los departamentos específicos, dentro de firmas o procedimientos encuadrados en industrias —lazos que persisten incluso hoy— pese a las reformas que se han intentado en el sistema de reclutamiento. Siguiendo el desarrollo lógico en los casos anteriores, se deduce que la oposición laboral a la racionalización de la industria textil en la India sirve por lo menos no tan sólo a los intereses de los obreros normalmente empleados, sino también a los de aquéllos posibles, procedentes de sus poblaciones nativas, que ejercen una especie de tácita y futura reivindicación respecto a clases específicas de trabajo en determinadas firmas. Sin embargo, la probabilidad es que tales reivindicaciones respecto a empleo futuro, se ejercen no en nombre de la localidad de origen, sino en el de las castas bajas particulares que, en la India, tienen idéntico significado de la citada localidad de origen (18). De hecho es una característica notable de la industria textil, el que, en esta forma, procedimientos completos estén dominados por estas agrupaciones tradicionales (19).

Además, en diferentes escritos se indica que esta estructuración de la masa trabajadora en la India ha llegado a tener carácter de institución, debido a, por lo menos, otras dos circunstancias. La primera consiste en el sistema defectuoso bien conocido del control laboral, en el que un grupo de sustitutos permanentes se presenta a las puertas de la fábrica a diario, en busca de trabajo eventual. Este sistema se adoptó, naturalmente, en principio, para asegurar a la Empresa su funcionamiento con trabajadores que, por lo menos parcialmente, estuvieran ya adiestrados, y a los que se podría incorporar cuando hubiera vacantes, dentro de la plantilla laboral normal. En la actualidad, en la industria textil de la India puede constituir un buen lazo de unión en la cadena de circunstancias, por lo que la organización existente de masa trabajadora, juntamente con la tecnología en que se fundamenta, se asimiló al sistema del nuevo estado de cosas preindustrial, porque el sistema defectuoso citado obtuvo su posición mediante la recomendación de un amigo o pariente que ya estaba empleado (20).

El segundo eslabón en la cadena de circunstancias que unen a las entidades rurales y las fábricas, ha sido tal vez la propia ciudad de la India. Característicamente, los centros urbanos de este país no ofrecen una diferenciación estructural ni interdependencia de funciones, conforme a lo que ocurre en

(18) KINGELEY DAVIS: *The Population of India and Pakistan*, Princeton: Princeton U. Press, 1950.

(19) Para uno de los más recientes estudios, véase R. G. GOKHAL: *The Bombay Cotton Mill Worker*, Bombay: Millowners' Association, 1957, pág. 116, tabla núm. A-II.

(20) VERA ANSTEY: *The Economic Development of India*, Londres, Longmans, Green, 1952; págs. 119-120.

las ciudades en las que el crecimiento se debe en gran parte a la extensión del sistema de la propia fábrica (21). Consisten en enclaves de casta, a través de los cuales le es factible al trabajador entrar a formar parte de específicas firmas, trabajos o industrias, y a través de los cuales hay agrupaciones tradicionales que mantienen su influencia sobre los empleos en las fábricas.

* * *

A pesar de las diferencias expuestas los tres casos ofrecen cierto parecido unos respecto a los otros. Las reivindicaciones ejercidas sobre el número existente de empleos por las generaciones innatas de trabajadores, en las ciudades industriales brasileñas, pueden no diferir, a nuestros fines, de las correspondientes a las que presentan las castas (o sin tener en cuenta las castas, según puede darse) de los tejedores de Bombay, que aún viven en sus pueblos de origen; o de las equivalentes a los blancos sudafricanos, de elevada condición, o clase baja, que anualmente se vuelcan sobre los centros industriales urbanos procedentes de las zonas rurales, en busca de colocaciones que armonicen con sus respectivos *status*.

Más aún, las escuelas textiles mantenidas por algunos propietarios de fábricas brasileñas, en favor de los hijos de sus obreros, pueden ser equivalentes funcionales de las normas de aprendizaje en Sudáfrica, que excluyen a todos menos a los blancos de los trabajos técnicos, o del sistema nocivo de control laboral que, en nuestro criterio, ha servido para mantener el monopolio de subcastas particulares en la India sobre cierta clase de trabajos. Y, finalmente, puede haber pequeña diferencia en cuanto a la tradición del moderantismo tecnológico entre los trabajadores, tanto si viven en las ciudades industriales brasileñas aisladas, en los enclaves de casta de Bombay, o en los arrabales segregados de Johannesburgo.

De esta manera, aunque las condiciones sociales y los antecedentes históricos, que subrayan la asimilación de los niveles tecnológicos a los sistemas de *statu* preexistentes, parecen variables y específicos hasta tanto los países o zonas subdesarrollados normalmente tiendan a ser «sociedades en plural» (22), las condiciones equivalentes funcionalmente pueden con facilidad existir o desarrollarse.

(21) BERT F. HOSELITZ: «The City, The Factory, and Economic Growth», en *Papers and Proceedings*, 67 Reunión anual de la American Economics Association, diciembre 1954, págs. 169 y sigs. También, MARGARET READ: *The Indian Peasant Upraised*, Londres: Longmans, Green, 1931, pág. 41.

(22) JOHN S. FURNIVALL: *Netherlands India: A Study of Plural Economy*, Cambridge: The University Press, 1939, pág. 457.

IV

En resumen, las técnicas intensivas laborales producen, realmente, las condiciones necesarias para su propia perpetuación mediante una deducción o una combinación de tres deducciones de su adopción. Primero, la relación entre el trabajo y el pequeño capital, por definición, necesita gran número de trabajadores, en particular de los no especialistas, muchos de los cuales pueden eventualmente resultar excedentes durante la modernización. Segundo, una tecnología relativamente primitiva, contribuye a distinciones acusadas entre los distintos grados laborales, originándose la concentración de los especialistas indispensables, en una minoría reducida de trabajadores. Y tercero, desde que la relación entre el trabajo y el pequeño capital disminuye la posibilidad de un control centralizado sobre el trabajo de la masa trabajadora es necesario, al menos en las grandes Empresas, la delegación de los poderes directivos en una clase «casi-empresarial» de intermediarios.

Aunque no es insólito que las tres condiciones se produzcan a la vez para dar origen a la tradición del moderantismo tecnológico entre los trabajadores, es posible que la primera o la segunda, consideradas aisladamente, dieran resultado en tal clase de tradición, dado el contenido histórico y social pertinente.

El número exacto de trabajadores, muchos de los cuales no serán necesarios al producirse el cambio de bajo a alto nivel tecnológico, pondrá de manifiesto un obstáculo al cambio, donde se ha adoptado inicialmente una política industrial de acercamiento a las fuentes del proveimiento laboral. En los comienzos de la industrialización esto significará la localización de las factorías en el interior, lejos del supuesto anónimo de los mayores centros urbanos. Pero conforme a lo aprendido por la experiencia habida en el Brasil es probable que se desarrolle una mutua dependencia entre la factoría y la comunidad en que está situada. El resultado final es, en apariencia, una especie de entrega en exceso de los trabajadores y sus descendientes respecto (23) a la fábrica y la correspondiente obligación por parte de sus dueños de proteger las «relaciones de producción» existentes para que no se mine la seguridad de la comunidad.

La segunda consecuencia de la adopción de niveles bajos tecnológicos al comienzo de la industrialización demostrará por sí misma un obstáculo al

(23) El peligro del «exceso de confianza» se ha reconocido por MOORE y FELDMAN en ediciones WILBERT E. MOORE y ARNOLD S. FELDMAN: *Labor Commitment and Social Change in Developing Areas*, Nueva York: Social Science Research Council, 1960, páginas 30-31.

cambio, que tendrá lugar en los primeros trabajadores especialistas, si éstos lo constituyen un grupo inmigrante, reclutado dentro de unas normas que no son esencialmente industriales (probablemente debido a la no existencia de una industria propia bien desarrollada), y el reclutamiento de la mano de obra no especializada se delega en Agencias especiales, que nada tienen que ver con la Empresa. La inclinación que tienen tales trabajadores a incrementar una tradición de moderantismo tecnológico se verá reforzada, naturalmente, si se disminuyen las oportunidades de su movilidad industrial, bien mediante ciertas normas o de hecho. Pero es dudoso que, a la larga, la resistencia al cambio por parte de los especialistas se convierta en una tradición de oposición, a menos que ya exista en la sociedad una parte es desventaja, del grupo políticamente dominante, para el que la monopolización de las técnicas industriales constituye una función aparentemente económica. Esto parece haber sido el caso en la Unión Sudafricana y en los Protectorados limítrofes británicos, donde la industrialización ha demostrado ser funcional en este sentido para el elemento considerablemente rural. «pobre blanco».

Por otra parte, donde los primeros especialistas son un grupo indígena, más que probable reclutados de las industrias propias existentes, hay una tendencia a delegar en ellos funciones tales como las de reclutamiento, adiestramiento, disciplina y con frecuencia incluso el pago a los trabajadores. El resultado final en este caso es el de convertir a la masa trabajadora especialista en lo que hemos dado en llamar una clase casi-empresarial, con sus propios intereses en la conservación del *statu quo* tecnológico. Es por completo posible, sin embargo, que la importancia de esta clase para la inflexibilidad futura de la clase trabajadora se limite a su papel histórico. Si una confianza inicial en estos intermediarios se refleja posteriormente en una entrega en exceso por parte de los trabajadores, generalmente con un entroncamiento particular hacia el sistema productivo, parecería depender sobre la existencia precedente de un sistema parecido al de castas en la India, zonas de colocaciones protegidas y condiciones de vida separadas para los trabajadores colocados en la misma fábrica o trabajo dependiente de la misma industria.

Para terminar, debe señalarse que el estudio precedente no pretende en modo alguno enturbiar la verdadera posibilidad real de que los industriales pueden tener intereses propios en monopolizar la racionalización, tanto si se debe a lo exiguo del capital, a la facilidad de procurarse mano de obra barata o a ambas circunstancias. Aunque, sin embargo, sus intereses pueden ser completamente independientes de los de los propios trabajadores, en contadas ocasiones se comprende que las actitudes que sirven para legitimar

las tendencias contrarias a la innovación por parte de los propietarios pueden estar relacionadas por completo con la posición de sus trabajadores. Por ejemplo, es manifiesto que en dos o tres casos aquí examinados —Brasil y Sudáfrica—, si bien los intereses de «clase» de los trabajadores y de los propietarios puedan fundamentarse en consideraciones por completo diferentes, los intereses correspondientes a sus propios *status* están íntimamente relacionados. En la actualidad poseemos los suficientes datos, por una parte, relacionados con la resistencia laboral a la racionalización, y por otra, relativos al fracaso de los patronos para intensificar la racionalización; probablemente es ya tiempo de que los dos aspectos del problema estuvieran relacionados.

WALTER PHILLIPS