

estados de Nueva Gales del Sur y Victoria, concretamente en sus capitales Sydney y Melbourne, respectivamente. Estas ciudades atrajeron progresivamente gran parte de las actividades industriales debido a su disponibilidad de recursos naturales, mano de obra e infraestructura de comunicaciones.

Sin embargo, los cambios ocurridos en los últimos años en el escenario internacional, particularmente en Asia, han puesto a prueba a la economía de Australia. El rápido crecimiento e internacionalización de las economías de la región, ha implicado un doble reto para este país: por un lado, requiere de incrementos sustanciales de la población y, con ello, una mayor disponibilidad de mano de obra, mejorar la productividad de su planta industrial, difundir el desarrollo en forma más

homogénea a todo el continente y, por otro lado, de ampliar sus vínculos comerciales para poder penetrar con éxito en los mercados cada vez más competitivos del este y sureste de Asia.

Fuentes: Don R. Hoy (1988) *Geografía y desarrollo. Un enfoque regional a escala mundial*; Antoni R. Kuklinski (1977) *Polos y centros de crecimiento en la planificación regional*; Alfredo Román Zavala (1997) *Cinco percepciones de la región Asia Pacífico: los casos de Singapur, Malasia, Indonesia, Australia y Japón*; Gabriel Széquely "Australia: visión estratégica y motor de la integración en Asia Pacífico" en *Asia Pacífico 1997*; *The economist* (June 5, 1999); *Far Eastern Economic Review* (June 3, 1999); INTERNET: (www.dfat.gov.au/). «»

El proceso de transformación industrial en Australia y Japón El camino de las relaciones laborales en ambos países

Por Silvia Novelo Urdanivia

Para ayudar a entender la actual situación industrial de Japón y Australia, presentamos aquí un breve y modesto análisis de las contribuciones sectoriales en los primeros pasos en estos países hacia la consolidación de sus relaciones laborales.

Sabemos que en el Japón de la segunda mitad del siglo XIX, el propio Estado estuvo sujeto a tremendas fuerzas externas, entre cuyos efectos secundarios se cuenta la presión ejercida sobre las relaciones laborales, es decir, entre empleados y empleadores. Cuando en 1853, el comodoro Perry se internó en la bahía de Tokio a la cabeza de sus cuatro buques y dio a escoger a los japoneses entre abrir sus puertos al comercio o ser bombardeados, actuaba en nombre del gobierno de los Estados Unidos,

aunque ya no eran pocas las potencias europeas que abrigaban idénticos intereses a los del gobierno de Perry.

Todos ellos tendían también a la apertura del mercado japonés para la venta de los bienes producidos –en cantidades superavitarias crecientes– por sus propias revoluciones en la industria manufacturera. Una serie de tratados comerciales habían alcanzado sus propósitos, y Japón fue precipitado a una revolución que vino a terminar con la forma de gobierno de siglos y a la instalación de una nueva legitimada por la Revolución Meiji, en 1868.

¿Cuál debía ser el futuro del nuevo Japón? En su fervorosa búsqueda de mercados para su superávit industrial, las

potencias europeas dieron muestras de un fuerte interés en el control de los gobiernos de aquellos territorios en los que vislumbraban oportunidades de mercado. Y si Japón no había seguido el camino de los demás, tendría entonces que industrializarse en la autodefensa.

Ésta fue la política del nuevo gobierno Meiji. Fue el propio gobierno el que estableció nuevas industrias y renovó las viejas. En esta fase la economía japonesa tuvo que depender de préstamos tanto de capital como de ayuda técnica por parte de las potencias extranjeras. Pero fue la propia política gubernamental la que acabó con ellos en un tiempo muy corto. Para 1880 los expertos extranjeros ya estaban de vuelta en sus países, y las nuevas operaciones japonesas en la industria privada fueron entonces financiadas por el capital nacional.

Esto requirió que las finanzas japonesas se diversificaran en nuevas operaciones, lo que significaba que debían ofrecer mayores beneficios. Combinado con la necesidad de rebajar los precios de los bienes importados, esto quería decir que los trabajadores japoneses de las nuevas empresas debían trabajar por jornada y bajo condiciones inferiores a las de las industrias similares controladas por sus competidores extranjeros, bien fuera en los propios países o en cualquier otra parte.

Las colonias australianas, por su lado, no padecieron consecuencias de este tipo. Eran colonias pertenecientes al imperio británico, y sus economías habían seguido los patrones del capitalismo de la metrópoli. El capital inglés, junto con algún otro aunque en mucho menor grado, fluyó para la fundación de industrias pastoriles de rápida expansión, que abastecieron los molinos de Inglaterra y Escocia con materias primas de primera calidad. Los inversionistas británicos financiaron a las compañías

carboneras que llenaban los arcones de los buques de vapor (en particular los británicos), para transportar manufacturas británicas hasta Australia y cargar de vuelta productos primarios australianos. Los gobiernos australianos recibieron préstamos de los inversionistas británicos para la construcción de carreteras, ferrocarriles y muelles para la distribución de las manufacturas británicas y la transportación de lana australiana de vuelta al país.

Durante el siglo XIX, las inversiones británicas en Australia conformaron la economía australiana y su fuerza de trabajo. Las restantes manufacturas de pequeña escala lo mismo que algunos cuantos establecimientos manufactureros, se hallaban muy por encima del tamaño de los talleres. El empleo en las industrias pastoril y minera era mucho menor que en la de la manufactura, y existía un sector de servicios que creció tan próspero como el propio pueblo australiano. Hasta 1890, la demanda de lana australiana fue fuerte y los precios fueron altos; el capital británico se hallaba disponible tanto para empresas públicas como privadas. Los australianos, cuya mitad todavía eran nacidos en Inglaterra –y que contaban con una considerable capacidad de autogobierno–, no sintieron la necesidad de industrializarse rápidamente para protegerse a sí mismos de la opresión de alguna potencia extranjera, o para inducir inversiones locales en la manufactura presionando a su fuerza de trabajo.

La naturaleza de esa fuerza de trabajo contrastaba fuertemente con la de su contraparte japonesa, cuya gran parte era rural; pero en Australia no había campesinado que pudiese servir como fuerza significativa para el reclutamiento de la manufactura urbana. Era abrumadoramente masculina, y para la década de los ochenta la mitad de toda la fuerza de trabajo australiana estaba constituida por hombres

nacidos en Inglaterra y la otra mitad por hombres nacidos en las colonias australianas.

Los nacidos en Australia habían sido criados en contra de las avalanchas del oro que habían comenzado a transformar las colonias orientales a mediados del siglo. La vida sobre los campos dorados había cultivado una cierta falta de respeto hacia la autoridad y había engrandecido las creencias en la igualdad. Los trabajadores británicos llegados a Australia eran producto de una revolución industrial que había venido progresando desde casi principios de siglo y hasta 1850. Y había traído consigo el conocimiento de patrones y convenciones que ellos creían y debían regular las relaciones entre empleados y empleadores: que constituían un trabajo diario justo, con una justa paga diaria.

Sabían también cómo negociar para tal propósito. Los ingenieros habían establecido un representación australiana de su sindicato británico aún antes de que su barco hubiese alcanzado puerto. Como el movimiento sindical británico maduró, su experiencia enriqueció la práctica de los sindicatos comerciales que operaron durante cuarenta años, hasta 1890, en condiciones de fuertes demandas para el trabajo. Precisamente en ese año el movimiento sindical comercial de Australia alcanzó la más alta membresía, proporcional a la fuerza de trabajo, que la de cualquier otra en el mundo. Algunos se habían combinado en forma de organizaciones nacionales.

La fuerza de trabajo de la industria japonesa, por su parte, no heredó legado alguno de práctica o tradición. Era, si no absoluta, predominantemente rural, lo que significaba que en una sola generación las ideas, los patrones y las costumbres de una organización de corte feudal –apropiada para el cultivo de arroz–, fueron transportados a

los complejos fabriles y a los talleres. Hasta 1914 las mujeres superaron en número a los varones en las industrias manufactureras, y en el hilado de algodón y la seda fueron abrumadora mayoría.

En la ingeniería japonesa, así como en la edificación y construcción en general, predominaron los hombres. La competencia por sus habilidades fue fuerte y les dio una cierta ventaja en las negociaciones. Pero ellos carecían de tradiciones de sindicalismo comercial o de cualquier otro tipo comparable a la experiencia europea como base para su desarrollo. Habían pertenecido a gremios de artesanos y maestros antes de la era Meiji (1868-1912).

Las oportunidades de una nueva fuerza industrial de trabajo en las artes en desarrollo o en los sindicatos industriales era todavía más reducida a causa de la persistencia del sistema *oyakata* (en el Japón feudal reinó el sistema de patronazgo o cacicazgo político, en el que el *oyakata* era una autoridad fielmente respetada).

Una vez que los expertos extranjeros habían partido a sus países, dejaban tras de sí una brecha en el sistema de supervisión de las nuevas empresas. Para salvar esa brecha, los administradores retrocedían al sistema de contratación de trabajo de los jefes de cuadrillas, quienes supervisarían a sus trabajadores. La primera lealtad de los miembros de las cuadrillas era dedicada a su *oyakata*, y el éxito de estos sindicatos dependió precisamente de su presencia. Los sindicatos eran inestables, pequeños, usualmente limitados a una empresa y exclusiva y estrechamente enfocados. Fuera del control de los sindicalistas comerciales, existía un mercado de trabajo secundario, no pocas veces más grande, que estaba desprotegido de la ley o de cualquier otro tipo de negociación colectiva.

El sistema de los *oyakata* fue también fuente de problemas para los patrones o empleadores. La lealtad a los *oyakata* significaba que un administrador podía perder repentinamente su fuerza de trabajo. De manera que, con el desarrollo tecnológico, las compañías comenzaron a reemplazar a estos legendarios personajes por jefes que ellos mismos escogían. Y empezaron también a atraer la lealtad de los trabajadores experimentados directamente a las compañías a través de programas de entrenamiento, sistemas de promoción, esquemas de bonificaciones y un prospecto para el empleo de por vida.

Ha habido cierta controversia en cuanto a si este tipo de paternalismo resultó de la transposición de las obligaciones feudales o de la práctica de una administración prudencial. Cualquiera que haya sido el caso, es cierto que los empleadores japoneses no gustaban de la competencia por la lealtad de sus empleados que los sindicatos ofrecían, y resentían hasta el más diminuto poder de negociación que un reducido número de sindicatos había logrado acumular hacia fines de la década de 1890. Buscaban la ayuda del gobierno, que complacientemente legislaba para reprimir a los sindicatos comerciales y para proscribir las huelgas.

Una cooperación de este tipo, entre gobierno y empleadores, no fue sorprendente en absoluto. Los grandes fabricantes y otros negociantes que habían tenido sus orígenes antes de la era Meiji, estuvieron

representados directamente en la Dieta, cuyos miembros eran elegidos sobre la base de una concesión que evitaba cualquier representación de la clase trabajadora. El gobierno Meiji había intervenido fuertemente en la economía desde el principio vendiendo todas las empresas y estableciendo compradores privados, que no en pocas ocasiones fueron las mismas compañías comerciales establecidas antaño. La Dieta y el gobierno tenían un agudo interés en prevenir desórdenes industriales por daños a la producción y aplicaron métodos tradicionales para evitarlos.

En el caso de Australia, las cámaras de diputados del parlamento colonial eran elegidas por sufragio. Algunos de sus miembros debían su elección a la creencia de que eran “amigos del hombre trabajador”, y cuando el parlamento había decidido quiénes serían su miembros, los partidos laborales estaban en posibilidad de ejercer su –en ocasiones considerable– influencia en la política y la administración. Los empleadores industriales que ocupaban alguna curul, frecuentemente habían surgido de entre los comerciantes y eran propietarios de pequeños negocios.

Lo que nació como política de los parlamentos australianos del siglo XIX fue un “liberalismo colonial”. Los gobiernos no intervinieron en el comercio o la manufactura, pero sí lo hicieron, y con mucha fuerza, en el abastecimiento de la infraestructura económica que ayudaría al desarrollo de la economía a través de la empresa privada. «»

Una visión general sobre la economía de Australia

Por Roberto Hernández Hernández

Australia se encuentra frente a un dilema de cuya solución dependerá el rumbo y la

concepción que de este país se tiene dentro y fuera de sus fronteras. En términos