

EL ARTICULO DEL MES

El ascenso y decadencia del trabajador industrial



El ascenso y decadencia del trabajador industrial

El artículo que sigue, debido a la pluma de Peter F. Drucker, fue publicado en "The Wall Street Journal" del 29/4/87 bajo el título original de "Rise and fall of the blue-collar worker".

La cuestión de si los buenos sueldos ("high paying jobs") aumentan o disminuyen en la economía americana está siendo objeto de amplio debate. Lo que en cualquier caso es indudable es que los nuevos mejores sueldos no se encuentran hoy donde se hallaban hace unos años.

Durante treinta años, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta mediados de los setenta, los buenos sueldos en todo el mundo desarrollado se concentraban en la esfera del trabajador industrial. Hoy, la mayoría de los mejor pagados se halla entre gentes con estudios: técnicos, profesionales, especialistas de todas clases, directivos ("managers"). La cualificación para un alto sueldo, hace veinte años, era un carnet sindical. Hoy es un título académico ("formal schooling"). La larga y empinada ascensión del "trabajador" -en número, en nivel social, en ingresos- ha derivado hacia un rápido declive.

No hay paralelo en la historia a la ascensión del trabajador industrial en los países desarrollados durante este siglo. Ochenta años atrás, el trabajador industrial americano, laborando sin descanso durante 60 horas a la semana, ganaba como máximo 250 dólares semanales, que equivalían a una

tercera parte del precio de aquel "milagro barato" que fue el modelo "T" de la casa Ford. Y no tenían "extras", ni pluses de edad, ni seguridad social, ni garantía de empleo, ni horas extraordinarias, ni pensiones de jubilación. Sólo la paga en metálico en una gran industria (acero, automóvil, maquinaria eléctrica, papel, caucho, petróleo, etc.), que trabaja 40 horas a la semana, gana alrededor de 50.000 dólares al año, la mitad en metálico y la otra mitad en ingresos diversos. Incluso después de pagados los impuestos, esto equivale a siete u ocho nuevos pequeños coches, o 25 veces la renta real de un trabajador de 1.907 (si la unidad de comparación fueran los alimentos la diferencia sería aún mayor). Y el ascenso en el nivel social, y especialmente en poder político, ha sido todavía más grande.

Y ahora, de repente, todo esto se acaba. Tampoco hay paralelo en la historia del abrupto descenso del trabajador industrial en los últimos 15 años. Como proporción de la población americana asalariada, el trabajador industrial se ha reducido ya a menos de un quinto del total, después de haber llegado a ser más de un tercio. Hacia el año 2.010 -menos de 25 años hacia adelante- no constituirán una proporción mayor que la de la población agraria de hoy, esto es, la veinteava parte del total, en los países desarrollados. El descenso será aún mayor precisamente donde se encuentran los mejores sueldos. El empleo de trabajadores industriales en la industria automovilística ha bajado ya el 40% respecto a los máximos alcanzados hace menos de diez años. No debe sorprender que los sindicatos no contemplen el rápido ascenso del empleo titulado como una compensación por el continuo descenso en número, en poder, en prestigio y en ingresos de sus electores. Ayer, los trabajadores industriales eran los elegidos de la sociedad; hoy se están convirtiendo en sus hijastros.

Esta transformación no es el resultado de un descenso de la producción. La producción industrial americana aumenta, incluso más que el producto nacional. La decadencia del trabajador industrial no es tampoco una cuestión de "competitividad", o de "política gubernamental", o "cíclica", o debida a las "importaciones". Es estructural e irreversible.

Dos son, principalmente, las causas de ello. La primera es el consistente cambio de la industria basada en el trabajo ("labour-intensive") a la industria basada en la técnica ("knowledge-intensive"). Es el cambio que va de la fundición de acero a la producción de artículos farmacéuticos. Todo el crecimiento de la producción industrial norteamericana de los últimos veinte años -y casi ha duplicado- ha tenido lugar en industrias de utilización intensiva de la técnica. Igualmente importante ha sido la generalización en los últimos 40 años de dos inventos -o descubrimientos- americanos: la "formación" ("training") y la "dirección" ("management"). En una total transformación de lo que la historia y la teoría económica habían enseñado, estos dos métodos hacen posible que un país con costes laborales propios de una economía "subdesarrollada" alcance, en un periodo breve de tiempo, la productividad de una economía plenamente "desarrollada".

Los primeros en entender esto fueron los japoneses, después de la Segunda Guerra Mundial. Ahora lo entiende todo el mundo: los sudcoreanos, por ejemplo; o los brasileños. El ejemplo más sorprendente, y más reciente, nos lo proporcionan las "maquiladoras", las fábricas mejicanas situadas al lado de la frontera con Estados Unidos, en las que los trabajadores no especialistas, y frecuentemente analfabetos, producen partes, piezas y productos para el mercado nortea-

americano. Sólo tres años, como máximo, tarda una maquiladora en alcanzar la productividad laboral de una buena fábrica de Estados Unidos y de Japón, incluso en el caso de que se trate de productos sofisticados, y lo que ganan los trabajadores es menos de 2 dólares la hora.

Esto significa que la industria manufacturera en los países desarrollados sólo puede sobrevivir si se transforma de industria que utiliza trabajo en industria altamente tecnificada. Todos estos cambios son tan drásticos, tan rápidos, que merecen ser llamados "revolucionarios". Y sin embargo, su impacto es diferente del que se podía esperar, e incluso diferente del que habían previsto la teoría económica y la política. Esto es así por lo menos en los Estados Unidos. En Gran Bretaña y en Europa Occidental, la reducción de puestos de trabajo industriales se ha convertido, como previeron los sindicatos, en persistente fuente de desempleo. En Estados Unidos, en cambio, los efectos apenas han sido marginales. Ni siquiera las pérdidas masivas de empleo en la siderurgia y en la industria del automóvil se han reflejado en las cifras de desocupación. En realidad, la presente cifra de 6,5% de desempleo para hombres y mujeres adultos apenas es un poco superior al nivel de "paro natural", es decir, el que se necesita para el funcionamiento del cambio normal de empleo. Y el 4,5% de paro para hombres casados constituye en realidad una expresión del pleno empleo. Una explicación de las bajas cifras de desempleo en Estados Unidos es que el trabajador americano es especialmente adaptable y móvil. Pero también puede ocurrir que el número de trabajadores industriales se haya reducido ya tanto que resulta ya indiferente lo que ocurra con ellos por lo que se refiere al empleo total, a las cifras de desempleo, al poder de compra, a sus gastos consuntivos y a la economía en general. Esto po-

dría significar que ya no tiene sentido observar las cifras de empleo industrial como magnitud significativa, y que deberíamos fijarnos en cambio, exclusivamente, en las cifras que señalan el volumen de producción. En la medida en que esta aumenta, la economía industrial goza de buena salud, independientemente del empleo.

Igualmente nuevo es el comportamiento de los costes laborales en Estados Unidos. Que los sindicatos den prioridad al mantenimiento de los salarios nominales antes de aceptar bajas de los salarios para aumentar empleo ha sido uno de los axiomas de la economía moderna. Todavía se sostiene en Europa. Los sindicatos americanos, en cambio, han mostrado una sorprendente disposición a las concesiones salariales -e incluso en las normas laborales- para evitar el cierre de fábricas y los despidos masivos. Al menos en los Estados Unidos, la principal rigidez de costes que imposibilita la "corrección automática" ("self-correction") de una economía de mercado no son ya, con seguridad, los costes salariales (como se ha creído desde Keynes), sino las contribuciones del Estado ("the cost of government").

Cualquier economista laboral, así como cualquier líder obrero, hubieran esperado que la decadencia del trabajador industrial hubiera llevado a un incremento en gran escala de la militancia sindical. Algunos políticos todavía lo esperan, por ejemplo Jesse Jackson en los Estados Unidos, los "Militants" del Partido Laborista británico, los "Radicales" en el Partido Social-Demócrata alemán. En realidad, lo único que hay es amargura en la base. Pero es la amargura de la resignación, de la impotencia, más bien que de la rebelión. En este sentido podría decirse que el trabajador industrial ha aceptado la derrota.

Todo ello puede subrayar lo más asombroso y lo menos esperado de todo el proceso: su efecto político. Es casi un axioma en política que un determinado grupo de presión aumenta de hecho su fuerza política después de que haya empezado a perder efectivos o renta. Sus miembros cierran filas, concentran fuerzas, actúan concertadamente y emiten un voto unitario. La manera cómo los agricultores, en todos los países desarrollados, han mantenido su poder político y han obtenido mayores ayudas es un buen ejemplo de ello.

En el caso de los trabajadores industriales, y a pesar de que sólo han pasado 10 o 15 años desde que empezó su declive, es evidente que su fuerza política ha sido ya muy erosionada. En medio de la Segunda Guerra Mundial, John L. Lewis, del Sindicato Minero, desafió al más popular presidente americano y le venció. Treinta años más tarde, otro líder sindical minero -esta vez en Gran Bretaña- obligó a un primer ministro a resignar. Pero en 1.981 el presidente Reagan rompió el poderoso y bien atrincherado sindicato de los controladores de tráfico, y pocos años después la primer ministro británica, M. Thatcher, rompió el sindicato que había enviado al exilio político a su predecesor en el cargo. El voto obrero puede ser aún necesario para presentar a un candidato, pero después, en la elección, el apoyo obrero puede ser sinónimo de derrota, como resultó en el caso de Walter Mondale en 1.986, en las elecciones alemanas de este año y en numerosas elecciones parciales británicas.

En poco más de una década, antes de la Segunda Guerra Mundial, el trabajador industrial se elevó desde la impotencia hasta convertirse en una fuerza económica y social dominante en Europa Occidental, lo que llevó a su partido a ser la más poderosa fuerza unitaria en varios países. Los Esta-

dos Unidos siguieron diez años después. Esto transformó la economía, la sociedad y la política del mundo desarrollado, trascendiendo por encima de guerras y de regímenes contradictorios. ¿Qué puede su crisis significar -así como de la ascensión del trabajador titulado ("knowledge-worker")- para lo que queda de este siglo y para el siguiente?.