

EL EJEMPLO JAPONES

Con este título publica The Washington Post el siguiente editorial.

Hace dos años, cuando el dólar estaba arriba, los salarios de los obreros de la industria del automóvil de Japón eran las dos quintas partes de los americanos. En la Alemania Federal / eran menos de dos terceras partes de los de Norteamérica. Ahora, con la caída de los tipos de cambio, las retribuciones de la mano de obra en las fábricas de coches de Japón son de cerca de / las tres cuartas partes, y en Alemania son iguales a las de Estados Unidos. Esta alteración de los valores de las monedas ha proporcionado una magnífica oportunidad a los fabricantes de coches americanos. Ya no pesa sobre ellos la carga enorme de unas diferencias sustanciales de los salarios, como ha sido tradicional. Pero para que puedan recogerse los frutos de esta situación, tanto las compañías como el Sindicato de los obreros del automóvil (UAW: United Auto Workers) han de mantener los salarios americanos estrechamente contenidos.

El nuevo contrato de Ford con la UAW es esto justamente lo que hace. Abandonando una vieja tradición, da prioridad a la seguridad en el empleo en vez de aumentar los salarios. En una compañía que ha reducido su mano de obra a la mitad durante la pasada década, la seguridad es lo primero. Ford y el sindicato se / han movido en esta dirección durante varios años, pero este contrato ofrece unas seguridades que hasta ahora no se habían podido conseguir. Como contrapartida, el sindicato ha ofrecido una mayor flexibilidad en las normas de trabajo. Se tardará algún / tiempo en ver cómo ha quedado exactamente este punto, dado que dichas normas se han de negociar y precisar planta por planta./ Pero sin duda influirán grandemente en el coste real de este contrato para Ford.

Por supuesto, las provisiones sobre seguridad de los empleos no resultarán baratas, pero el impacto del contrato en los costes totales laborales de Ford puede resultar en una sustancial / disminución de éstos, si la productividad se acelera.

La cuestión que queda pendiente es saber si el contrato de Ford puede servir de prototipo para las negociaciones de la UAW con otras compañías, y particularmente con General Motors. La diferencia entre las dos compañías es que Ford ha terminado ya prácticamente la reducción de sus plantillas -cosa que consideraba / esencial- mientras que General Motors no lo ha hecho aún. Pero / incluso aquí las reglas del trabajo y la posibilidad de que se / flexibilicen pueden ser decisivas para el logro de un acuerdo / que aporte algo nuevo.

En los días en que los fabricantes de coches americanos no tenían que preocuparse por la competencia extranjera, se pagaban altos salarios y la mano de obra se acomodaba a los vaivenes de una industria altamente cíclica. Ahora, al menos en una de las / compañías, la norma es un control riguroso de los salarios acompañado de algo que empieza a parecerse a un compromiso que asegure el empleo de por vida.

Está visto que la influencia japonesa no se limita a sugerir el tamaño de los coches.