



AVISO LEGAL

Artículo: Reindustrialización y recomposición del movimiento obrero norteamericano, 1960-1988

Autor: Pozzi, Pablo A.

Fue publicado en la revista: *Cuadernos Americanos*. Nueva época, vol. 6, año IV, núm. 24 (noviembre-diciembre de 1990), ISSN: 0185-156X

Forma sugerida de citar: Pozzi, P. A. (1990). Reindustrialización y recomposición del movimiento obrero norteamericano, 1960-1988. *Cuadernos Americanos*, 6(24), 30-52. <https://rilzea.cialc.unam.mx/jspui/>

D.R. © 1990 Universidad Nacional Autónoma de México.
Ciudad Universitaria, Alcaldía Coyoacán, C.P. 04510
México, Ciudad de México.

Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe
Piso 8 Torre II de Humanidades, Ciudad Universitaria, C.P. 04510,
Ciudad de México.

<https://cialc.unam.mx/>

Correo electrónico: cialc-sibiunam@dgb.unam.mx

Los derechos patrimoniales pertenecen a la Universidad Nacional Autónoma de México. Excepto donde se indique lo contrario, este contenido en su versión digital está bajo una licencia Creative Commons Atribución-No comercial-Sin derivados 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0 Internacional).

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>



Con la licencia BY-NC-ND usted es libre de:

- › Compartir: copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato.

Bajo los siguientes términos:

- › Atribución: usted debe dar crédito de manera adecuada, brindar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Pueden hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante.
- › No comercial: usted no puede hacer uso del material con propósitos comerciales.
- › Sin derivados: si remezcla, transforma o crea a partir del material con propósitos comerciales.

Esto es un resumen fácilmente legible del texto legal de la licencia completa disponible en:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>

En los casos que sea usada la presente obra, deben respetarse los términos especificados en esta licencia.

REINDUSTRIALIZACION Y RECOMPOSICION DEL MOVIMIENTO OBRERO NORTEAMERICANO, 1960-1988

Por *Pablo A. Pozzi*

UNIVERSIDAD NACIONAL DE BUENOS AIRES

EN UNA ENTREVISTA realizada en 1976, Enrico Porente, un pionero del sindicalismo norteamericano en la rama de la industria, veterano de la *IWW*, del sindicato del vestido (*ACWU*) y de la *CIO*, reflexionó sobre su pasado como activista sindical, y concluyó diciendo:

El movimiento obrero en este país no es el mismo de antes. Había lucha de clases; ahora todo es negociación. El movimiento obrero necesita un tercer renacimiento. El primero fue en 1905 con el nacimiento de la *IWW*; el segundo con la *CIO* en 1936. Ahora necesitamos un tercero. La mayoría de nuestra gente todavía no tiene poder.¹

Los dos períodos, 1905 y 1936, que menciona Porente marcan cambios en organización y métodos de lucha de la clase obrera norteamericana, que a su vez se basan y son la síntesis de cambios que ocurren en la economía norteamericana y en la composición de la misma clase obrera. Si tomamos esto en cuenta, entonces quizás podríamos pensar que el "tercer renacimiento", o momento de cambio y síntesis en la historia de la clase, no está tan lejos como se podría pensar. De hecho, durante los últimos veinte años han ocurrido profundos cambios en la estructura económica de los Estados

¹ Cit. en James R. Green, *The World of the Worker*, New York, Hill and Wang, 1980, p. 247. *IWW*: Industrial Workers of the World; *CIO*: Congress of Industrial Organizations. Ambos, organizados por tendencias de izquierda, planteaban la organización por rama de industria y no por oficio, como lo hacía la American Federation of Labor (*AFL*). La *CIO* se fusiona con la *AFL* en 1955 para formar la *AFL-CIO*.

Unidos. Esta reestructuración, llamada por algunos autores una "revolución científico-técnica" y por otros una "reindustrialización",² está cambiando la composición de la clase obrera norteamericana. El contenido básico de esta situación ha sido una reducción en el número de obreros industriales altamente especializados y bien pagados, y el aumento en la cantidad de trabajadores no calificados, con bajo nivel salarial, en el sector servicios. Se desarrolla lo que un analista llamó la "MacDonaldización" de la economía norteamericana.³ Debido a esto, el peso social de los trabajadores no calificados, principalmente conformados por negros, hispano-norteamericanos y mujeres, se ha tornado preponderante en la fuerza de trabajo.

Hay muchos datos que marcan esta reestructuración. Un estudio publicado el 6 de febrero de 1986 por la Oficina de Asesoramiento Tecnológico del Congreso de los Estados Unidos planteaba que entre 1979 y 1984 casi once millones y medio de trabajadores perdieron sus empleos. "Casi la mitad de todos los trabajadores desplazados en este período trabajaban en industrias manufactureras tales como metalurgia, automotriz, maquinaria, textil y vestido. [De los que volvieron a encontrar trabajo, casi] el 45% lo hicieron por menor salario y dos tercios de esos recibían un ingreso 80% menor que el anterior". El informe vaticinaba que "dado el ritmo de cambio tecnológico y de estructura económica, [muchos más] trabajadores se verán rezagados".

Con respecto a la naturaleza del cambio, el informe planteaba que el 95% de las nuevas fuentes de trabajo creadas durante el período estudiado corresponde al sector servicios. El salario promedio de este sector era casi un 20% menor que el salario industrial.⁴ De hecho, el desarrollo de la economía norteamericana durante las dos últimas décadas está demoliendo a los sectores de trabajadores mejor pagados y reduciéndolos a niveles inferiores. Esto no sólo tiene

² Véase Sam Marcy, *High Tech, Low Pay*, New York, World View Pub., 1986; Fred Block, "The Myth of Reindustrialization", *Socialist Review*, 73 (1984); David Gordon, Richard Edwards y Michael Reich, *Segmented Work, Divided Workers*, New York, Cambridge University Press, 1983, y Barry Bluestone y Bennett Harrison, *The Deindustrialization of America*, New York, Basic Books, 1982.

³ Bruce Steinberg, "The Mass Market is Splitting Apart", *Fortune*, 28 de noviembre de 1983.

⁴ El salario promedio en la manufactura era US \$9.18 la hora, mientras que en la actividad terciaria era US \$7.52.

efectos en la relación entre los trabajadores negros, tradicionalmente más postergados, y los blancos, sino que también tiene un efecto homogeneizador. Sin embargo, el impacto socioeconómico ha sido postergado y también ocultado gracias a la expansión del sistema de crédito. En este sentido, si bien el nivel de vida de los trabajadores norteamericanos en relación con otros países industrializados se mantiene alto, logró hacerlo al costo de aumentar el endeudamiento familiar. Hacia 1979 un obrero norteamericano debía el 27% de su salario antes de percibirlo; y entre 1968 y 1979 la deuda familiar nacional aumentó de US \$89 mil millones a US \$307 mil millones.⁵ El significado de esto es que, en un momento en que aumenta el desempleo y decae el ingreso familiar, el nivel de crisis social implícito es mucho más profundo que el de la crisis mundial de 1929. Esto último también resulta en un cambio en el balance de poder político en favor de aquellos sectores de trabajadores menos privilegiados, cosa que a su vez repercute sobre el sistema político del país y el desarrollo de los conflictos sociales.

I

EL sistema norteamericano que se construye después de la Segunda Guerra Mundial se basó, entre otras cosas, en un acuerdo entre el capital y el trabajo organizado en torno a la expansión económica. Como notó la revista *Fortune* sobre los primeros acuerdos de productividad entre la General Motors Corp. y el sindicato automotriz (United Auto Workers: UAW) entre 1948 y 1950, "GM puede haber pagado mil millones de dólares por la paz [pero] hizo negocio. General Motors recuperó el control sobre... las funciones gerenciales cruciales".⁶ De manera creciente, los contratos incorporaron cláusulas de "Derechos de la gerencia". Se estableció que "el derecho a contratar, promover, despedir o disciplinar a causa de y para mantener el orden y la eficiencia de los trabajadores, es responsabilidad única de la Corporación [...]. Además, los productos que deben ser manufacturados, la localización de las plantas, las fechas de producción, los métodos, procesos y medios de manufacturar, son sola y exclusivamente de la responsabilidad

⁵ Green, *op. cit.*, p. 215.

⁶ Cit. en William Serrin, *The Company and the Union*, New York, Vintage, 1974, p. 170.

de la gerencia".⁷ El economista Richard Lester resaltó el logro cuando observó sobre los mineros: "El sindicato ha estado presionando sobre las huelgas no autorizadas a través de multas y amenazas de expulsión de los afiliados individuales. En comparación, durante los trece años previos a 1950 se promediaban paros nacionales cada 18 meses".⁸

Dentro de este acuerdo los sindicatos purgaban a los activistas más combativos y aceptaban que las corporaciones retuvieran un control absoluto sobre la producción, la tecnología, la ubicación de las plantas, la inversión y la comercialización del producto. A cambio, las uniones eran aceptadas como representantes legítimos de los intereses de los trabajadores. Se esperaba que negociaran a favor de los intereses económicos inmediatos de sus afiliados, pero no que desafiaran el control de la patronal sobre la empresa. Así el sindicalismo ayudaba a mantener una fuerza de trabajo ordenada y disciplinada mientras que la patronal recompensaba a los trabajadores con una parte del ingreso realizado por el aumento en la productividad y con mayor estabilidad en el trabajo y mejores condiciones laborales. De hecho, durante el período 1950-1970, el salario disponible del trabajador organizado aumentó en términos reales así como mejoró la estabilidad y las condiciones de trabajo.⁹ En 1979 una encuesta demostraba que los trabajadores sindicalizados promediaban un ingreso de US \$262 semanales, o sea US \$13 886 suponiendo un empleo anual a tiempo completo, mientras que los no organizados recibían ingresos por US \$221 semanales o sea US \$11 713 anuales.¹⁰

Si bien el Acuerdo entre capital y trabajo siempre fue relativamente tenue, fue más que suficiente para detener durante este período el desarrollo de los conflictos sociales tal como venían ocurriendo desde 1930. Queda claro que hubo momentos tormentosos, como por ejemplo el lapso entre 1957 y 1958, cuando un intento por parte de las corporaciones por avanzar en contra del

⁷ Bruce Steinberg *et al.*, eds., *U.S. Capitalism in Crisis*, New York, URPE, 1978, p. 286.

⁸ Richard Lester, *As Unions Mature*, Princeton, Princeton University Press, 1958, p. 102.

⁹ Samuel Bowles, David Gordon y Thomas Weisskopf, *Beyond the Wasteland*, New York, Anchor Press, 1984, p. 73.

¹⁰ Bureau of Labor Statistics, cit. en Green, *op. cit.*, p. 211. Nótese que el Buró del Censo de los Estados Unidos considera un ingreso de US \$11 713 como el nivel de pobreza para una familia de cuatro personas.

sindicalismo desató una serie de medidas de fuerza que culminaron en una épica huelga metalúrgica de 116 días y el conflicto con General Electric durante tres semanas de 1960 que se caracterizó por los altos niveles de violencia entre la patronal y los huelguistas.¹¹

Un resultado concreto de este período fue la segmentación de la fuerza laboral y la creación de un mercado de trabajo dual. Para poder aprovechar plenamente el avance en el control de la producción que brindaba el Acuerdo, las corporaciones expandieron su aparato administrativo y de supervisión. Surgen sofisticados sistemas de control de la producción con el objetivo de inducir al trabajador a realizar mayores esfuerzos sin tener que utilizar la amenaza del desempleo.¹² De ahí que la proporción entre trabajadores no-productivos y productivos en la industria aumentó de 19.5% en 1947 a 40.6% en 1975.¹³ Además de un buen número de supervisores, ingenieros, técnicos y expertos en personal, se necesitaron vastas cantidades de empleados administrativos. Es por esto que este rubro constituyó la rama de empleo que más aumentó entre 1950 y 1975. Sólo el número de estenógrafos y tipistas en la fuerza laboral aumentó de 1.6 millones a 1.9. Al mismo tiempo, al ser parte de la organización del nuevo proceso productivo estos trabajadores estaban sujetos a los mismos criterios "científicos" que los obreros.

La mayoría de los empleados administrativos provienen de lo que los economistas llaman el mercado de trabajo secundario o subordinado. Los trabajadores que venden su fuerza de trabajo en este mercado son principalmente mujeres y hombres provenientes de las minorías. Estos tienen por lo general menos calificación y nivel educativo que los del mercado laboral primario, en el que predominan hombres blancos. Así la fuerza laboral del mercado subordinado rara vez está organizada, mientras que la del primario sí lo está. Esta segmentación no es nueva, existe desde los comienzos de la década de 1920 y se centra, principalmente, en la calificación del trabajador.¹⁴ Si bien esta característica se mantiene, dividiendo al trabajador textil del automotriz gracias a la diferencia en calificación, a partir de mediados del siglo xx se ha

¹¹ Para todo este período véase el interesante análisis de Mike Davis, *Prisoners of the American Dream*, London, Verso Books, 1986, pp. 121-124.

¹² Bowles, Gordon y Weisskopf, *op. cit.*, p. 74.

¹³ Green, *op. cit.*, p. 225.

¹⁴ Para una interesante periodización del desarrollo de la clase obrera norteamericana véase Gordon, Edwards y Reich, *op. cit.*

modificado en forma importante. El mercado laboral subordinado está ahora dominado por trabajadores de servicios cuya mano de obra es principalmente femenina y de bajos ingresos. Así, entre 1950 y 1970 los trabajadores de servicios aumentaron de 15.8 millones a 27.7, mientras que los obreros industriales aumentaron durante el mismo período de 22.8 a 26.6 millones.¹⁵

En este sentido si bien la mujer constituye el grupo laboral más grande en el mercado de trabajo subordinado, esto también se ve modificado verticalmente por el crecimiento en la participación de los negros y extranjeros. En el caso de los negros la modificación tiene que ver con el éxodo masivo que ocurre desde el Sur rural hacia las zonas urbanas e industriales del Norte durante la década de 1940. Así la población negra en el Norte y el Oeste de los Estados Unidos aumentó en 6.5 millones de personas entre 1950 y 1966, y el 98% del crecimiento se dio en las zonas urbanas. Por otro lado, la liberalización de las leyes de inmigración, junto con la necesidad de mano de obra barata tanto en el *agribusiness* del Sudoeste como en los talleres manufactureros, incorporó millones de nuevos trabajadores extranjeros al mercado subordinado. La cantidad de latinoamericanos, asiáticos y europeos en los Estados Unidos se duplicó entre 1965 y 1970, siendo éstos, además, sujetos a un altísimo nivel de explotación tanto por desconocimiento del medio como por la falta de respaldo socioeconómico implícito a todo inmigrante, como, en muchos casos, por una situación de ilegalidad migratoria.¹⁶

Esta incorporación masiva de nuevas razas y etnias al mercado laboral agudiza la situación de mercado de trabajo dual para los mismos. La segregación permea al sistema educativo, al aparato político, a las zonas de vivienda y, por supuesto, al mercado de trabajo. Así, no sólo son los niveles salariales más bajos para este sector laboral subordinado, sino que el nivel de subempleo y desempleo es el doble que el del promedio nacional, resultando más afectadas las mujeres que los hombres en el mercado subordinado. Es por esto que el ingreso promedio de una familia negra en 1969 era el 61% del de una familia blanca.¹⁷

Si bien el acuerdo benefició a algunos trabajadores, principal-

¹⁵ Green, *op. cit.*, p. 227.

¹⁶ *Ibid.*, p. 228.

¹⁷ Nótese que ocho años más tarde la brecha se había ampliado. La familia negra promediaba un ingreso que era el 57% del de una familia blanca. Cf. Green, *op. cit.*, p. 236.

mente aquellos que estaban organizados, excluyó totalmente a otros. De esta manera, la situación se encontraba predicada sobre una segmentación de la fuerza laboral, puesto que los no organizados, las mujeres y las minorías no participaban de sus beneficios. También descansaba sobre el crecimiento económico ininterrumpido del sistema. Sin embargo, sembró las semillas de su propia inestabilidad, puesto que eliminó la tradicional amenaza del desempleo como palanca en contra del trabajador organizado.

La baja en el ciclo económico que marca las dos primeras fases de la crisis, 1966-1973 y 1976-1979, erosiona el sistema de posguerra. Así, hacia fines de la década de los sesenta la cantidad de huelgassalvajes aumentó ocho veces en relación con el período anterior, y la cantidad de tendencias democráticas disidentes de las direcciones gremiales tuvo un auge que en varios casos resultó exitoso en desplazar a los dirigentes de la década de 1950. Tanto en el gremio metalúrgico, en el cual A. W. Abel desplazó a Larry MacDonald como presidente, como entre las bases del gremio minero se agitaba en contra de un sindicalismo antidemocrático y en favor de mejores condiciones de trabajo. Proliferaban las huelgas salvajes. En 1969 una huelga organizada desde la base gremial abarcó 45 000 mineros del carbón en Ohio, Pennsylvania y Virginia Occidental. En 1975 62 000 mineros pararon en contra de violaciones al convenio. La productividad por día trabajado declinó precipitadamente entre 1969 y 1977.

II

LAS condiciones internacionales, la guerra de Vietnam y la competencia por parte de los países capitalistas reconstruidos en la posguerra, junto con la reducción geográfica de mercados generada por las distintas revoluciones socialistas y nacionalistas, significó que la participación de los Estados Unidos en el producto bruto mundial pasara del 50% a principios de la década de 1950, al 30% hacia 1973, y a un 25% hacia 1980. Más aún, a partir de 1964 la tasa de ganancia de las corporaciones norteamericanas ha tendido a decrecer constantemente.¹⁸

Desde finales de los sesenta empezó a tomar forma el conflicto

¹⁸ Véase Gérard Duménil, Mark Glick y José Rangel, "The Tendency of the Rate of Profit to Fall in the United States", *Contemporary Marxism*, 9 (1984)

entre trabajo y capital referido a la productividad. Los empresarios estimaban que para entonces la demanda de trabajo continuaba siendo alta y los sindicatos seguían exigiendo incrementos salariales que permitieran a sus miembros mantener su poder adquisitivo frente a la inflación, mientras que las ganancias de las corporaciones empezaban a declinar. Éstas podían haber sido sostenidas mediante una transferencia de los costos laborales a los precios, pero la creciente competencia internacional (especialmente respecto de la industria automotriz y del acero) hacía de éste un método casi impracticable. También se podría haber recurrido a una mayor automatización de los procesos productivos, pero la introducción de una nueva tecnología resultaba demasiado costosa para la época. La única solución, entonces, parecía ser recurrir a un aumento de la tasa de explotación de los trabajadores mediante una reorganización del trabajo y una aceleración del ritmo de producción.¹⁹

La reacción de los trabajadores a fines de la década de 1960 y a principios de la de 1970 se produjo de manera espontánea, expresándose en rebeldía individual a través del sabotaje, ausentismo, limitación de resultados y otras formas de resistencia. En síntesis, a principios de la década de 1970 quedaba claro para las corporaciones que se requerían soluciones de fondo y no una mera reorganización del trabajo.

A partir de mediados de la década de los años setenta la solución planteada a este problema ha sido la de "modernizar" la economía norteamericana para responder más eficientemente a la competencia internacional, tanto en bienes industriales tradicionales como en productos de alta tecnología. Esta modernización implica la eliminación de fuentes de trabajo en las ramas industriales más viejas; de ahí la implementación de una revolución científico-técnica cuyo efecto ha sido elevar la productividad, eliminando al mismo tiempo a camadas enteras de obreros especializados y reduciendo el costo de la mano de obra.

Así nos encontramos con viejas corporaciones basadas en industrias tradicionales que reestructuran sus operaciones y desmantelan las anteriores. En febrero de 1986 la corporación Singer Sewing Machine abandonó la producción de máquinas de coser, anunciando

¹⁹ María Isabel Sen, "Evolución reciente del sindicalismo en Estados Unidos", *Cuadernos Semestrales* (CIDE). *Estados Unidos perspectiva latinoamericana*, México, Instituto de Estudios de Estados Unidos, 11 (1982), p. 127.

que dismantlaría sus plantas, para dedicarse de lleno a la industria aeroespacial. Algo similar ocurrió en el caso de la General Motors, que en julio de 1985 absorbió a la Electronic Data Systems. Su objetivo era adquirir y reforzar sus intereses en la alta tecnología para poder dedicarse más a las posibilidades que el desarrollo del complejo militar-industrial abría gracias a proyectos tales como la Iniciativa de Defensa Estratégica de la Administración Reagan.²⁰ Lo mismo se puede decir de la fusión de las corporaciones General Electric y RCA, cuyo resultado fue la mayor tecnificación de sus procesos productivos, la reubicación de varias de sus plantas en el exterior y la reducción en 39 000 trabajadores de su fuerza laboral.²¹ Y la Caterpillar Tractor Company, que anunció en diciembre de 1985 su intención de transformar el sistema de línea de producción en otro en el cual el trabajo sería realizado en células fabriles altamente automatizadas, cuya productividad computarizada y robotizada se combinaría con el fraccionamiento de la producción entre talleres fuera de la empresa que se especializarían en partes. Como efecto concreto de este proyecto, Caterpillar, que en 1979 redujo su fuerza laboral de 90 000 a 53 000 obreros, despediría por lo menos 10 000 más, manteniendo los niveles de productividad.²²

Considerada desde el punto de vista de los trabajadores, la revolución científico-tecnológica ha tenido un impacto casi tan profundo como la Revolución Industrial. Esta fue la conclusión de un estudio realizado por el Comité Ejecutivo de la AFL-CIO en 1985.²³ En este sentido, el estudio apuntaba que habían ocurrido cambios estructurales durante las dos últimas décadas que podían tener implicancias históricas para la clase obrera.

Un buen ejemplo de los efectos de esta revolución es la nueva planta "Saturno", proyectada por General Motors en Tennessee. Con el criterio de que para poder competir con las corporaciones japonesas la mano de obra norteamericana debía abarataarse por lo menos en US\$2 000 anuales por trabajador, se aplicó todo el avance tecnológico para proyectar una planta automotriz robotizada. Los obreros de "Saturno" recibirán un salario básico que será el 80% del de otros trabajadores automotrices. Al mismo tiempo la

²⁰ Marcy, *op. cit.*, p. XI.

²¹ Barry Bluestone y Bennett Harrison, *op. cit.*

²² Marcy, *op. cit.*, p. 22.

²³ *The Changing Situation of Workers and Their Unions. A Report by the AFL-CIO Committee on the Evolution of Work* (febrero 1985).

planta funcionará con sólo una categoría de obreros no calificados y de tres a cinco de obreros calificados. En contraste, las fábricas tradicionales tienen hasta 100 categorías distintas. La antigüedad será eliminada y los aumentos salariales estarán en relación directa con aumentos en la productividad por trabajador. Asimismo, desde el punto de vista sindical se elimina el delegado de sección y la comisión interna, que serán reemplazados por un consenso sindicato-patronal.²⁴ De hecho, manteniendo la segmentación entre industrias en cuanto a la calificación, se está planteando una homogeneización en cuanto a los niveles salariales de los trabajadores y en cuanto a las diferencias dentro del lugar de trabajo.

Pero el esfuerzo "modernizador" no abarca sólo la aplicación de tecnología que abarate los costos de mano de obra. También implica el traslado de empresas hacia países como Taiwan o Singapur, cuya tasa de explotación es mucho más elevada, o hacia estados dentro de la Unión que se encuentren "libres" de la influencia sindical. Esta situación se ve reflejada por el vicepresidente de la UAW, Martin Gerber, que declaró en 1980: "La verdadera amenaza [al movimiento obrero] es la movilidad internacional del capital. En los próximos años vamos a tener que cambiar nuestra perspectiva desde [organizar] por rama de industria hacia [la organización] internacional".²⁵ De esta manera en los estados del Sur norteamericano se generaron 860 000 nuevos trabajos industriales entre 1966 y 1976, pero con salarios un 20% menores que los del Norte. Lo mismo se puede notar de las más de 8 000 subsidiarias establecidas entre 1945 y 1970 por las corporaciones norteamericanas en países extranjeros.

En el caso de nuevas ramas de la producción, el sindicalismo norteamericano ha sido incapaz de organizar nuevas estructuras y nuevas zonas geográficas. Un ejemplo claro de esto es la industria de la informática y los microcircuitos. En 1955 ocho corporaciones escogieron el valle de Santa Clara, al sur de San Francisco, para instalar sus plantas de semiconductores, con la intención de escapar de la zona del Gran San Francisco que está fuertemente sindicalizada y como forma de absorber mano de obra barata proveniente de las zonas rurales. Hacia fines de la década de 1970, lo que ahora se llama el "Valle de Silicona" había crecido hasta dar cabida a

²⁴ Marcy, *op. cit.*, p. 27.

²⁵ Citado en Green, *op. cit.*, p. 247.

1 500 empresas con más de 200 000 obreros no organizados.²⁶ Su contrapartida en el Noreste se encuentra en Massachusetts, a lo largo de la ruta 128 y de la carretera I-95, que tampoco está organizada a pesar de su fuerte concentración de empresas. Así, el desarrollo de esta industria ha sido espectacular, pero no se ha traducido en mejoras salariales para los trabajadores del rubro.

Por último, hay que tomar en cuenta que el crecimiento de una economía especulativa ha facilitado el desarrollo de numerosas tácticas corporativas basadas en el vaciamiento y la quiebra de empresas como forma de obtener ganancias rápidas y muy altas con una baja inversión inicial. En este sentido la esfera financiera tiene la tendencia a convertirse en un subsistema autónomo dentro de la economía, con una enorme capacidad de autoexpansión y con consecuencias funestas para las ramas productivas.²⁷

III

El resultado de este fenómeno ha sido profundo en cuanto a los trabajadores. Un detallado estudio publicado por el *New York Times* sobre la afiliación sindical daba una idea del cambio producido. El gremio metalúrgico (United Steel Workers) "tenía 572 000 afiliados el pasado 30 de junio, aproximadamente la mitad de los que tenía en la década de 1970. La afiliación al UAW se redujo un 35% a 974 000 miembros. El sindicato tenía más de un millón y medio de afiliados en la década de 1970". El sindicato del caucho (URW) declinó un 33% a 106 000 afiliados. Los mecánicos (IAM) con 520 000 miembros, eran un 37% menos que en 1969. En cuanto al UGWU (vestido) la reducción fue del 40% en relación a 1977, cuando tenía 350 000 afiliados. Entre 1969 y 1985 la Unión Internacional de Tipógrafos se redujo en un 50% a 38 000 miembros. En cambio la Unión Internacional de Empleados de Servicio (SEIU)

²⁶ La estructura laboral de la zona se encuentra altamente polarizada entre profesionales y obreros. Si bien los ingenieros electrónicos tenían un ingreso de US \$80 000 al año en 1984, el 75% de la fuerza laboral compuesta por mujeres y minorías oscilaba entre un salario anual de US \$6 968 y US \$18 304. *San José Mercury News*, 5 de noviembre de 1984, cit. en Davis, *op. cit.*, p. 130.

²⁷ Véase "The Casino Society", *Business Week*, 16 de septiembre de 1985, y "The Financial Explosion", en *Monthly Review*, 7 (1985).

tuvo un crecimiento dramático: pasó de 505 000 afiliados en 1977 a 688 000 en 1985.²⁸

En este sentido, si consideramos las estadísticas globales, la cantidad de trabajadores organizados declinó un 17% entre 1980 y 1984, para llegar a un 19% del total de la fuerza laboral. Si bien el 35.9% de los empleados del estado se encuentran organizados, sólo el 15.6% de los asalariados en empresas privadas lo están. Asimismo, en el sector servicios sólo el 10.6% se encuentran organizados, mientras que en las ramas industriales el porcentaje llega al 26.5%.²⁹

La base material de este fenómeno es el salto en productividad que ha significado la revolución científico-técnica. En 1977 los 400 000 obreros de las principales empresas metalúrgicas producían dos veces más que los 600 000 que trabajaban en ellas en 1947. Dos trabajadores utilizando maquinaria automatizada pueden producir mil radios diarios, reemplazando a 200 obreros. Un obrero en una planta Ford opera una máquina que realiza quinientas operaciones antes desarrolladas por 35 a 70 obreros.³⁰

El cierre de fábricas, o su traslado a latitudes menos inhóspitas para la patronal, adquirió características de catástrofe entre 1977 y 1982. En ese período se han perdido más de cuatro millones de trabajos industriales.³¹ Trece millones de trabajadores han sido desplazados por cierres de plantas. De aquellos que pudieron encontrar trabajo una vez despedidos, el 60% gana menos de US \$7 000 anuales.³² Un trabajador metalúrgico desempleado, que ganaba US \$13.50 por hora, recibe US \$7.50 por hora en un empleo en la industria electrónica. El 90% de los nuevos trabajadores están en el sector servicios con muy bajas escalas salariales. De hecho este sector se ha tornado cada vez más trabajo intensivo; por ejemplo un restaurante MacDonald's emplea unos 60 trabaja-

²⁸ *The New York Times*, 5 de octubre de 1985.

²⁹ Davis, *op. cit.*, p. 147. Nótese que la tendencia decreciente ha continuado en los últimos cuatro años por lo que se calcula que la proporción de la fuerza de trabajo sindicalizada en los Estados Unidos se acerca al 16%.

³⁰ Esta situación no es totalmente nueva. En 1960 el gremio portuario firmó un acuerdo de mecanización y modernización que duplicó la productividad, redujo los costos de mano de obra un 30%, redujo la fuerza de trabajo un 50%, y aumentó la tasa de accidentes laborales. Véase Green, *op. cit.*, p. 213.

³¹ Bruce Steinberg, *Fortune*, 28 de noviembre de 1983, citando a Candee Harris, una economista de la Brookings Institution.

³² Joint Economic Committee of Congress Report, diciembre de 1986.

dores.³³ Uno de cada cinco obreros empleados en industrias relacionadas con el presupuesto militar se verán desempleados en los próximos cinco años. Empresas tales como General Electric han despedido entre 1981 y 1985 cerca de 100 000 obreros.³⁴

El problema de los cierres no sólo tiene implicancias para los trabajadores desempleados sino para comunidades enteras. Cuando cerró la fábrica Ford de Mahwah, Nueva Jersey, en 1980, no sólo afectó a 5 000 trabajadores sino también a numerosos comercios, fábricas de autopartes y miles de familias. Lo mismo se puede decir de toda la zona del oeste de Massachusetts, cuyo desarrollo industrial fue importantísimo entre 1830 y 1960 y que hoy en día está en franca decadencia gracias al traslado de distintas empresas al sur del país.

Esto se combina también con nuevas tácticas aplicadas en la ofensiva antisindical de las patronales. El *lock-out* y los trabajadores por agencia han servido para reducir aún más los niveles salariales del obrero. Dijo Ernie Roustelle, representante internacional del sindicato químico (Oil, Chemical and Atomic Workers): "[La patronal] está amenazando a la gente con que pueden dejarlos fuera del lugar de trabajo y reemplazarlos temporariamente con trabajadores por agencia durante los próximos diez años".³⁵

Comenzando con las numerosas concesiones salariales y de beneficios que hizo la UAW a Chrysler entre 1979 y 1981, las corporaciones forzaron un retroceso en las conquistas sindicales norteamericanas. Durante la primera mitad de 1982, casi el 60% de los sindicatos aceptaron congelamientos o reducciones salariales, bajo amenaza de cierres de plantas y traslados. La compañía de transporte de pasajeros Greyhound forzó una huelga de siete semanas en 1983 hasta imponer una reducción salarial del 15%. Aerolíneas y frigoríficos hicieron lo mismo. Estos últimos lograron imponer reducciones salariales de entre 40 y 60%.³⁶

El efecto social de esta situación es una fuente de preocupación para medios oficiales y voceros empresariales. Definiendo a la clase media casi exclusivamente por su ingreso, distintos estudios apuntan a la pauperización y la reducción numérica de este sector. La Reserva Federal de Boston notó en un estudio realizado en 1986

³³ Steinberg, art. cit.

³⁴ U.S. Bureau of Labor Statistics.

³⁵ *In These Times*, 21-27 de enero de 1987.

³⁶ Davis, *op. cit.*, p. 141.

que la clase media (US \$20 000 a US \$50 000 anuales) se había reducido en 5.1% entre 1973 y 1984, mientras que la clase baja (US \$19 999 o menos) había aumentado a un 36.4% de la población y la rica (más de US \$50 000 anuales) creció en un 0.8%.³⁷ Lo mismo fue apuntado por la revista *Fortune*. De acuerdo con esta fuente la polarización de ingresos se ha agudizado mucho en los últimos veinte años. El 20% más rico de las familias norteamericanas tiene ingresos, en promedio, nueve veces mayores que el 20% menos pudiente; a diferencia de hace una década cuando la brecha era de siete veces. La preocupación de *Fortune* se relaciona directamente con el futuro del mercado interno y las restricciones en la capacidad adquisitiva del consumidor norteamericano.³⁸ De hecho, de acuerdo con el Buró de Censos de los Estados Unidos, en 1983 la cantidad de familias por debajo de la línea de pobreza era el 14% del total e iba en aumento.³⁹ Claramente esta situación afecta en forma desigual a los distintos grupos que conforman a la población de los Estados Unidos. Si bien sólo el 11.5% de los blancos está por debajo del límite de pobreza, entre los latinos esto sube al 28.4% y entre los negros al 33.8%.⁴⁰ En 1973 los 12.4 millones de familias más pobres de los Estados Unidos promediaban un ingreso anual total de US \$19 639, mientras que en 1985 su ingreso era de sólo US \$6 529.⁴¹

Esta situación no afecta sólo al movimiento obrero, también ha golpeado duramente a los granjeros norteamericanos hasta el punto de casi hacerlos desaparecer como clase. La revolución científico-técnica ha alcanzado a las grandes corporaciones agropecuarias, tales como Ralston, Purina y Del Monte. Las granjas medianas están desapareciendo, pues sus tierras son adquiridas por operadores más eficientes.⁴² De hecho, el Buró del Censo informó que 399 000 familias abandonaron el campo en 1985, reduciendo el total de la

³⁷ Katharine L. Bradbury, "The Shrinking Middle Class", *New England Economic Review*. A Federal Reserve Bank of Boston Study, septiembre-octubre de 1986.

³⁸ Steinberg, art. cit., p. 77.

³⁹ U.S. Bureau of the Census, *Current Population Reports*, Series P-60, núm. 149.

⁴⁰ Bureau of Labor Statistics.

⁴¹ *The New York Times*, 22 de marzo de 1987. Nótese que durante este período ha habido un serio proceso inflacionario por lo que el salario real es aún menor.

⁴² *The Wall Street Journal*, 9 de diciembre de 1984.

población rural al 2.2% del total.⁴³ Del millón de granjas que todavía existen sólo 50 000 concentran el 75% de la producción, por lo que se calcula que el 50% del total restante desaparecerá durante la próxima década.⁴⁴

Este panorama entronca directamente con la recomposición de la clase obrera norteamericana. Desde principios de la década de 1930 no había en los Estados Unidos un flujo tan grande de gente desde el campo hacia la ciudad. Los trabajadores norteamericanos actuales no sólo son étnicamente diversos, sino que una vez más tienen un componente que proviene de culturas y formas de vida no industriales.

IV

ESTA situación está llevando a una crisis en cuanto a las pautas culturales y a la legitimidad del sistema entre los trabajadores. Esto ya se notaba a principios de la década de 1970, como lo demuestra Studs Terkel en su excelente obra *Working*. Entre otros muchos, Terkel entrevistó a un obrero metalúrgico llamado Mike Lefebvre, quien le explicó los cambios en el mundo del trabajador. Dijo Lefebvre que él estaba dispuesto a trabajar duro para pagar sus deudas y mandar a los hijos a la universidad. Pero lo que le molestaba era la falta de autonomía y dignidad en el trabajo. Y recordó una pelea que tuvo con un nuevo supervisor en la que le gritó: "¡Vine a trabajar, no a andar de rodillas!". Tras haber perdido su lucha con el supervisor, Lefebvre estaba desesperanzado. "¿A quién le vas a pegar?", le preguntó Terkel. "No puedes pegarle a General Motors, no puedes pegarle a nadie en Washington, no puedes pegarle al sistema".⁴⁵

La base de esta percepción es que la clase dominante en los Estados Unidos ha logrado imponer sus intereses como los intereses universales. A diferencia del siglo XIX y primeras décadas del siglo XX, a partir de 1950 ser anti-capitalista es percibido como ser anti-norteamericano. En ese sentido el mismo concepto de "clase" ha desaparecido del lenguaje cotidiano y de los medios de comunicación. Los trabajadores son definidos como individuos en términos

⁴³ U.S. Census Bureau, *Report*, 9 de enero de 1986. Cit. en *USA Today* 10-12 de enero de 1986.

⁴⁴ Congressional Office of Technology Assessment, *Report*, cit. en *Workers World*, 25 de septiembre de 1986.

⁴⁵ Studs Terkel, *Working*, New York, Vintage, 1972.

biológicos (negros, blancos, mujeres, hombres, ancianos, etcétera) y en términos de consumo (ricos, medios y pobres). Es así como los obreros automotrices de la planta cerrada por Ford, en Mahwah, Nueva Jersey, manifestaban sentimientos de impotencia y culpa ante el problema de quedarse desempleados después de años de estabilidad laboral.⁴⁶

A fines de la década de los sesenta se da un tipo de respuesta a la alienación que genera el sistema de posguerra. Lo que sucede entonces es una fuga de los trabajadores organizados hacia barrios suburbanos. En este sentido parece ser que al considerar el trabajo industrial como una "condena de por vida" se reemplazaron las expectativas de movilidad social con movilidad residencial. Sin embargo, este cambio no conllevó la adopción de los valores de los sectores medios. Green apunta que en vez de integrarse a la comunidad suburbana clasemediera, los obreros residentes suburbanos reproducen una cultura obrera pero con un mayor nivel de tensión puesto que han abandonado las redes de apoyo desarrolladas durante generaciones en los barrios obreros urbanos.⁴⁷

Para principios de la década de 1970 era otra la generación que entraba a las plantas. Con un mayor grado de educación, más jóvenes y, en algunos casos, imbuidos del radicalismo de los sesenta y marcados a fuego por la experiencia de Vietnam, estos trabajadores no contaban en general con una tradición de lealtad hacia los sindicatos y no eran tan fácilmente disciplinables por el miedo a la pobreza o a la inseguridad; sus valores y expectativas iban más allá de los beneficios materiales que se obtuvieran en la negociación colectiva. En el fondo eran producto de la profunda crisis que marcó a la sociedad norteamericana en ese entonces, y como resultado de la misma se tomaron en críticos del sistema.

La misma ofensiva patronal, sumada a la falta de salidas individuales, ha llevado a un resurgimiento del radicalismo decimonónico. Esta concepción divide la sociedad entre productores y capitalistas, y define a los productores como todos aquellos que trabajan con las manos o prestan servicios necesarios a la producción.

⁴⁶ Para este tema véase Vicente Navarro, "The Road Ahead", *Monthly Review*, 3 (1985). En cuanto a Ford/Mahwah véase entrevista con el obrero Carl Glenn, *Workers World Supplement*, 10. de mayo de 1986.

⁴⁷ Green, *op. cit.*, p. 217, cita los estudios de Herbert Gans, *The Levittowners* (1967) y Bennett Berger, *Working Class Suburb* (1960) como las bases de sus conclusiones más actuales.

El tener una definición tan amplia de "productor" permite plantear el conflicto social también ampliamente, ligando a obreros, empleados, granjeros y pequeños comerciantes a nivel de la comunidad en contra de los "parásitos financieros, banqueros, profesionales".⁴⁸ De esta manera se centra el problema una vez más sobre el control de la producción e inclusive se llega a cuestionar la propiedad privada y su función social. El nuevo consenso lo sintetizaron miembros de la UAW Local 22, en Detroit, amenazados por el cierre de una planta de Cadillac. General Motors, declararon, "ha hecho demasiado dinero con nosotros como para cerrar esta planta".⁴⁹ Lo mismo opinaron obreros de General Foods en Chicago: "No sólo sufrimos los obreros, sino toda la comunidad, ya que muchos pequeños comerciantes dependen de nosotros. Si no hacemos algo pronto, toda la zona oeste de Chicago va a parecer una ciudad fantasma".⁵⁰

De ahí que en varios casos se nota que la lucha contra el cierre de las fuentes de trabajo se da no sólo a nivel sindical sino a nivel de la comunidad. Así, ante el peligro de cierre o traslado de distintas plantas fabriles en el Noreste, los trabajadores apoyados por la comunidad decidieron asumir el control y mantenerlas en funcionamiento.⁵¹

Además esta situación se ha traducido en una crisis en cuanto al movimiento obrero organizado. Ya remarcamos que la cantidad de huelgas salvajes, organizadas desde la base, venía en lento crecimiento desde principios de la década de 1970. El momento de inflexión parece haber sido la huelga de los mineros del carbón en 1977 y 1978. Este conflicto abarcó toda la industria y duró más de cien días, siendo organizada por tendencias democráticas en el punto

⁴⁸ Para un buen desarrollo de este concepto a fines del siglo XIX véase Leon Fink, *Workingmen's Democracy*, Chicago, University of Illinois Press, 1983. Nótese que el socialismo debsiano tenía una base similar, y que el Partido Comunista en su época de auge, durante la década de 1930, planteaba algo similar bajo la consigna "El comunismo es el americanismo del siglo XX".

⁴⁹ Véase declaraciones publicadas en *People's Daily World*, 13 de noviembre de 1986.

⁵⁰ Véase *Workers World Special Supplement*, 10. de mayo de 1986.

⁵¹ Dos buenos ejemplos de esto son los casos de Campbell Works, en Youngstown, Ohio, y la Heat Transfer Division de American Standard, en Buffalo, Nueva York. En ambos casos la comunidad votó adquirir la propiedad sobre la fábrica en cuestión y ponerla en funcionamiento bajo dirección del sindicato respectivo. Ver Green, *op. cit.*, p. 246.

de producción. Asimismo, los mineros contaron con el apoyo de sus comunidades que se rehusaron a integrar los batallones de la Guardia Nacional enviados a reprimir el conflicto, y también los granjeros del medio-oeste que enviaron caravanas de coches cargados con alimentos. Por otro lado, las direcciones sindicales a nivel nacional no se movilizaron en apoyo al conflicto, a diferencia de seccionales individuales, particularmente automotrices y metalúrgicas, que sí lo hicieron. El conflicto logró un importante triunfo a pesar de la violencia ejercida por la patronal y el Estado nacional, y a pesar de la falta de apoyo del sindicato minero. Su impacto se debió no sólo al éxito logrado, sino a que fue llevado a cabo nacionalmente desde la base y en contra de la estructura sindical. En la práctica ejemplificó el nuevo radicalismo. Dijo Hubert Steele, del Distrito 28 de la UMW (United Mine Workers) en Castlewood, Virginia: "[El presidente de la UMW Arnold] Miller está trabajando por la BCOA [patronal] y el Presidente de los Estados Unidos y el Gobierno también".³²

La situación se agudiza al asumir en enero de 1981 la nueva Administración Reagan, que casi inmediatamente desata una profunda ofensiva desde el Estado contra el movimiento obrero. Los subsidios escolares, el seguro de desempleo, el seguro social, los préstamos a minorías, los servicios sociales y los seguros médicos fueron reducidos o eliminados. Conquistas obreras tales como OSHA (la administración de salud y seguridad ocupacional) y los programas de trabajo para jóvenes fueron vaciados. Se eliminaron las restricciones sobre el trabajo infantil y doméstico. Se redujeron los recursos del *National Labor Relations Board* en un momento en que el número de conflictos a resolver pasó de los 30 000.³³ La imagen de los dirigentes del sindicato de controladores del aire (PATCO), que eran llevados a la cárcel en cadenas mientras el Gobierno despedía a los 12 000 trabajadores debido al conflicto desarrollado en 1981, y la represión desatada contra los ferroviarios en huelgas en 1982, impactó al ambiente gremial.

³² *Guardian*, New York, 27 de marzo de 1978.

³³ Nótese que en 1957 la cantidad de casos que manejó el NLRB (Departamento Nacional de Relaciones Laborales) fue de 922. El 90% de los nuevos casos tenían que ver con violaciones a las leyes laborales debido a despidos por actividad sindical, casi siempre por intentos de organizar sindicatos. Véase Paul Weiler, "Promises to Keep: Securing Workers Rights to Self-Organization Under the ULTRA", *Harvard Law Review*, 8 (1983).

A pesar de las expectativas de los analistas, el cambio en la percepción del trabajador se concretó lo suficiente como para desatar una serie de movilizaciones como no se habían conocido desde la década de 1930. El 3 de mayo de 1981 más de 100 000 personas marcharon en las calles de Washington D.C. con la consigna "Dinero para los niños de Atlanta, no para la Junta de El Salvador". Su importancia fue que nucleó por primera vez a los tradicionales sectores estudiantiles, pacifistas e izquierdistas con una multiplicidad de comités barriales, sindicatos de base y tendencias obreras democráticas.

Pero donde se hizo más evidente el cambio fue en la movilización del 19 de septiembre de 1981, conocida como el "Día de Solidaridad", organizada por la AFL-CIO para oponerse a la política antiobrera de Reagan. Nadie esperaba una gran movilización. Sin embargo, ese día 600 000 trabajadores se desplazaron a Washington en lo que fue la movilización obrera más grande de la historia norteamericana. Miles de trabajadores llegaron de todas partes del país, viajando en autobús, coche o tren para no quebrar la huelga de PATCO. Estuvieron representados todos los gremios, incluyendo a los disidentes de la AFL-CIO y a las tendencias de izquierda. Las blandas consignas provistas por los organizadores fueron reemplazadas por otras escritas a mano: "Ronald Reagan no vale nada, que lo manden de vuelta a Hollywood", "Ronnie jódela a Nancy, no a nosotros". Asimismo, no permitieron que hablara ningún político. Pete Seeger, un conocido folklorista ligado al Partido Comunista, fue largamente aclamado.³⁴

Estos datos apuntan a cambios en la percepción del trabajador de su relación con el Estado, la patronal, la dirigencia sindical y, en última instancia, el sistema.³⁵ Sin embargo, las décadas del acuerdo posguerra y el énfasis sindical en que las conquistas se obtienen por la vía de la negociación y del *lobby* (presión) político significa que cuando las corporaciones quiebran esa convivencia los trabajadores no están preparados, ni tienen en su acervo de experiencia gremial las condiciones necesarias para llevar adelante sus reivindicaciones en medio de una agudización de la lucha de clases.

Esto se ve claramente si consideramos la situación del sindicato

³⁴ Véase Pablo Pozzi, "El movimiento de masas norteamericano", *Le Monde Diplomatique*, en español, 20 de noviembre de 1982.

³⁵ Como plantea David Montgomery en sus estudios sobre el control obrero de la producción, éste encierra elementos socialistas cuestionadores del sistema, si bien no se traducen en un accionar político concreto.

metalúrgico (usw) entre 1982 y 1983. En ese momento la patronal, basada en el decaimiento del mercado y una capacidad ociosa del 66%, le planteó al sindicato la necesidad de hacer concesiones salariales que mejoraran la liquidez de las empresas. Esto aparentemente facilitarían la modernización de la industria, asegurando las fuentes de trabajo. La usw, dirigida por Lloyd McBride, ya había decidido aceptar la propuesta. Esto a pesar de que concesiones realizadas a la U.S. Steel, la principal corporación de la industria, en 1981 resultaron no en la modernización sino en la compra, en febrero de 1982, de Marathon Oil por parte de la empresa.³⁶ Sin embargo, la realidad era que la situación financiera de las empresas no era buena, si bien estaban lejos de la bancarrota, y que a fines de 1982 125 000 metalúrgicos, o sea el 42% del total, habían perdido su trabajo.

Reunidos en Pittsburgh, los presidentes de las seccionales de la usw fueron presentados por McBride con el resultado de sus negociaciones. El nuevo convenio significaba que cada metalúrgico empleado por tiempo completo perdería US \$5 282.32 anuales. Puesto que el nuevo contrato duraría 44 meses, esto implicaba una transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia la patronal de casi cinco mil millones de dólares. Además, se incluía una lista de 75 secciones que se dejarían fuera del convenio y que deberían negociar por separado con las empresas.³⁷ De 372 seccionales, 141 votaron a favor y 231 en contra, incluyendo a los 75 excluidos y a unos 70 "disidentes" de la tendencia democrática de la usw.

A partir de ese momento se desató una fuerte campaña desde las empresas y los medios de comunicación en contra de los metalúrgicos. La usw se rehusaba a liderar un plan de lucha. Sin embargo, la base sindical demandaba un programa que rechazara las concesiones, aunque implicara "suicidarse". Hacia marzo de 1983 los cuadros medios de la usw, sintiéndose desorientados e incapaces de desarrollar una salida constructiva a la situación, terminaron aceptando un contrato similar al anteriormente rechazado, pero cuyos recortes salariales eran menores. Si bien el gremio había sido derrotado, y con él los obreros industriales norteamericanos puesto que el contrato metalúrgico es la vara con la que se mide a los de-

³⁶ Jack Metzgar, "Would Wage Concessions Help the Steel Industry?", en *Labor Research Review*, invierno, 1983.

³⁷ Jack Metzgar, "The Humbling of the Steelworkers", *Socialist Review*, 3-4 (1984).

más, la situación en cuanto a la base sindical había cambiado. A fines de 1983 la lucha por un gremio democrático y combativo ganó la calle con una ferocidad no vista en décadas. En la zona de Pittsburgh la tendencia democrática del sindicato organizó una coalición comunal que propuso la creación de un organismo municipal que asumiera el control y modernizara las fábricas metalúrgicas de Valle de Monongahela.⁵⁸ Mientras, en Baltimore y otras ciudades se han desarrollado iniciativas organizando a obreros y desempleados en planes de lucha a nivel municipal.

V

Es evidente que el principal resultado de la recomposición de la clase obrera, que se puede medir, se da a nivel político. Considerando el alto grado de abstencionismo en las últimas elecciones presidenciales (fue por encima del 46%) veremos que Reagan resultó electo sólo por el 26.7% de los votantes en 1980 y por el 29.8% en 1984.

Cincuenta millones de norteamericanos en edad de votar no se molestaron en empadronarse en 1984, y de los que sí lo hicieron 35 millones no asistieron a las urnas. De estos 85 millones de personas, el 46% se consideran independientes, el 80% son blancos, el 83% tienen una educación secundaria o menos, el 72% tienen entre 18 y 44 años de edad. En cambio, votaron 77% de profesionales pero sólo el 44% de los obreros industriales. De hecho, si los obreros, los negros, los habitantes de origen hispano y los desempleados hubieran votado en 1984 en un mismo porcentaje que los profesionales con ingresos de más de US \$25 000 anuales, manteniéndose la distribución socio-étnica del voto, entonces el candidato demócrata, Walter Mondale, habría triunfado de manera arrolladora.⁵⁹

La clave del problema la da una encuesta realizada en 1980. Entre el 60 y el 70% de los norteamericanos indicaron que no percibían mucha diferencia entre el Partido Republicano y el Demócrata.⁶⁰ El 40% de los norteamericanos se autodefine como "independiente", el 37% como Demócrata y el 24% como Repu-

⁵⁸ *Labor Research Review*, verano, 1983.

⁵⁹ "Left and the Elections", en *Guardian*, (New York), 21 de noviembre de 1984.

⁶⁰ Vicente Navarro, *op. cit.*, p. 43.

blicano, lo cual refleja un gran aumento en la cantidad de los partidarios. Así, más que realineamiento nos encontramos con que los Estados Unidos están sufriendo un desalineamiento político. El *New York Times* editorializó en 1984: "las diferencias entre ambos partidos son incómodamente estrechas".⁶¹

Sin embargo, en la campaña electoral de 1988 notamos la adhesión que ha suscitado la candidatura del reverendo Jesse Jackson tanto entre la comunidad negra como entre trabajadores y granjeros blancos. Esto es notable puesto que cuatro años antes, en la campaña electoral de 1984, Jackson logró un importante apoyo entre los trabajadores y la comunidad negra, pero no entre los blancos. Considerando su raza y su discurso combativo que ha sido presentado por los medios de comunicación como "comunista", el peso electoral que ha alcanzado marca que los cambios anteriormente apuntados comienzan a tener un reflejo político. En la campaña de 1988 se encontraban junto a Jackson dirigentes sindicales tales como William Winpisinger, presidente de la International Association of Machinists (mecánicos) y Ken Blaylock, presidente de la American Federation of Government Employees (empleados del Estado). De hecho, un estado tradicionalmente conservador como Wisconsin, cuya comunidad negra es casi inexistente y cuya fuerza política siempre ha sido definida por la alianza entre trabajadores y granjeros (*Farmer-Labor Democratic Party*), fue altamente receptivo a su candidatura. La principal razón para esto, de acuerdo con el *Christian Science Monitor*, es "el cambio en actitudes raciales que ahora permiten que los blancos apoyen un candidato negro".⁶²

Evidentemente los cambios registrados en la composición de la clase obrera norteamericana van reflejando, lentamente, cambios en la conciencia. Retomando la cita de Enrico Porente al principio de este trabajo podemos decir que el "tercer renacimiento" está en camino, pero que los obstáculos son muchos. La concentración y movilidad del capital mantienen a los trabajadores a la defensiva. Sin embargo, es evidente que la crisis del sistema, junto con su incapacidad para preservar la prosperidad de importantes sectores de trabajadores, ha generado una crisis de legitimidad y un cambio en los patrones de conducta. Los cambios generados a raíz de la crisis de 1929 resultaron en la organización por rama industrial,

⁶¹ *The New York Times*, 26 de agosto de 1984.

⁶² *The Christian Science Monitor*, 10. de abril de 1988.

la CIO, a nivel sindical; resultaron también en el auge de la izquierda a nivel político y, por último, se sintetizaron en las transformaciones del *New Deal* y Franklin Delano Roosevelt. Los cambios de la década de 1980 abren nuevas posibilidades. Como dijo el gran folklorista norteamericano Woody Guthrie: "debemos cambiar nuestros anteojos para ver luz donde quieren que veamos oscuridad, para ver esperanza donde quieren que veamos desesperanza, y para ver posibilidades de cambio cuando quieren que quedemos atrapados en las arenas movedizas del pesimismo continuo".⁶³

⁶³ Citado en Navarro, *op. cit.*, p. 56.