

Un retrato estadístico de la clase trabajadora estadounidense

Michael Yates

El bienal *State of Working America* [La situación de los trabajadores en los Estados Unidos] (de ahora en adelante *SWA*), obra de economistas del Instituto de Política Económica de Washington, D.C., es el mejor compendio y análisis de estadísticas del mercado laboral estadounidense que existe.¹ En un libro de fácil consulta, se presentan datos acerca de la distribución de los ingresos y de la riqueza, de todos los aspectos relativos a los salarios y las prestaciones sociales, al empleo y el desempleo, a la pobreza, a los mercados de trabajo regionales, así como análisis comparativos de la situación internacional del trabajo. Además de los datos, se ofrecen explicaciones acerca de las tendencias que siguen los mercados laborales más importantes. ¿Es el estancamiento del salario mínimo una causa de pobreza? ¿Es la creciente desigualdad salarial la consecuencia de los mayores requisitos educativos de los puestos de trabajo? ¿Son los tratados comerciales como el NAFTA [Tratado de Libre Comercio Norteamericano] necesariamente buenos para los trabajadores, tal y como los economistas de la corriente dominante no se cansan de repetir? ¿Por qué los salarios e ingresos que perciben las minorías étnicas y raciales siguen siendo menores que los que perciben los blancos? ¿El modelo de mercado laboral de los Estados Unidos, caracterizado por estar muy poco regulado, es más beneficioso para los trabajadores que los modelos más constreñidos institucionalmente de la mayoría de países euro-

• Artículo publicado en *MR*, vol. 56, n° 11, abril de 2005, pp. 12-31. Traducción de Marta Caro. Michael D. Yates es editor adjunto de la *Monthly Review*. Es autor de *Naming the System: Inequality and Work in the Global System* (2004), *Why Unions Matter?* (1998) y *Longer Hours and Fewer Jobs: Employment and Unemployment in the United States*, todos ellos publicados por Monthly Review Press.

peos? Mishel, Bernstein y Allegretto analizan sus datos ayudándose de sofisticadas técnicas estadísticas a fin de proporcionar respuestas a estas y otras muchas preguntas. Un repaso de lo que ofrece el libro, así como algunos comentarios críticos, nos darán una buena idea de cómo les va a los trabajadores de los Estados Unidos y de lo que razonablemente pueden esperar en el futuro.

¿Qué nos dicen los datos acerca de la situación en que se encuentra la clase trabajadora de los Estados Unidos? Lo que nos dicen básicamente es que, con una excepción, a los trabajadores estadounidenses los han vapuleado a lo largo de los últimos treinta años. La sola excepción es el periodo que media, aproximadamente, entre 1995 y 2000. Durante esos años, los salarios (a menos que se indique lo contrario, los salarios se referirán a los salarios «reales», es decir, al poder adquisitivo de los mismos) comenzaron a crecer de manera significativa tras dos décadas de estancamiento, sobre todo en beneficio de los trabajadores situados en el extremo inferior de la distribución salarial. Las tasas de pobreza disminuyeron y las tasas de desempleo cayeron hasta mínimos sólo registrados treinta años antes. En términos de salarios, ingresos familiares, tasas de desempleo e incidencia de la pobreza, la brecha que separa a los trabajadores negros e hispanos de los blancos disminuyó. No obstante, la recuperación de algunos de los indicadores más básicos del bienestar de la clase trabajadora terminó con la llegada de la recesión en marzo de 2001 y el comienzo, en noviembre del mismo año, de lo que con exactitud se ha llamado una «recuperación sin generación de empleo». Durante la recesión y la recuperación, el desempleo aumentó y se ha mantenido, hasta el momento presente, muy por encima del 5%. Las ganancias obtenidas por las minorías y por las personas situadas en el extremo inferior de la distribución salarial han ido a menos. La mayor parte del aumento de los ingresos totales ha ido a parar a los dueños del capital, mientras que a manos de los trabajadores apenas si ha llegado algo. Lo que resulta más inquietante es que muchos meses después de que comenzara la recuperación, el empleo continúa estancado y los salarios vuelven a crecer a un ritmo más lento que los precios.

Pese a que los datos del mercado laboral que contiene el SWA cubren todo el periodo desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta el presente, gran parte de dicho volumen se concentra en la rápida expansión económica que tuvo lugar a finales de la década de 1990, en el declive que comenzó en 2001 y en la recuperación que ha venido manifestándose desde entonces. De forma que aquí nos conviene ceñirnos al mismo periodo.

Los autores subrayan que, cuando las tasas de desempleo son bajas, los trabajadores resulta enormemente beneficiados, y los que más salen ganando son los que se encuentran en el extremo inferior de la distribución salarial. Afirman también que resulta esencial que exista un fuerte aumento de la tasa de productividad, aunque eso es algo discutible, sobre todo si se tiene en cuenta la tremenda desconexión que existe entre el aumento de la productividad y el de los salarios en los últimos treinta años y, más aún, si se considera que el propio sig-

nificado de la palabra «productividad» es, cuando menos, ambiguo. Medir la productividad sin caer en ambigüedades es muy difícil, sobre todo cuando se aplica a la economía en su conjunto, y aun siendo capaces de medirla, comprender lo que significa sería bastante complicado. Si un cierto número de trabajadores produce más, pero lo hace a expensas de su salud o del medio ambiente, ¿se puede hablar sin ambages de la bondad del aumento de la productividad? Incluso suponiendo que, manteniendo constantes todos los demás aspectos, se pueda decir que los trabajadores están produciendo ahora mucho más que antes, ¿por qué razón un aumento de la productividad debe imponer el pago de mayores salarios? Cuando en una sociedad aumenta la producción per cápita, la producción circulante es claramente mayor, pero ¿por qué habrían de tener los trabajadores acceso automático a una parte de dicho aumento de la producción? Las fantasías abstractas de los economistas de la corriente dominante nos dicen que el incremento de la productividad aumenta de forma automática los salarios, pero eso no son más que fantasías, y el mundo real es diferente.

Tabla 1. Tasas de desempleo en los Estados Unidos (en porcentaje)

Años	Total	Blancos	Negros	Hispanos
1973-1979	6,5	6,8	12,5	9,5
1979-1989	7,1	5,5	14,7	10,3
1989-2000	5,6	4,2	10,8	8,6
1995	5,6	4,9	10,4	9,3
1996	5,4	4,7	10,5	8,9
1997	4,9	4,2	10,0	7,7
1998	4,5	3,9	8,9	7,2
1999	4,2	3,7	8,0	6,9
2000	4,0	3,5	7,6	5,7
2001	4,7	4,2	8,6	6,6
2002	5,8	5,1	10,2	7,5
2003	6,0	5,2	10,8	7,7
2004	5,5	4,8	10,4	7,0

Fuente: *SWA*, 222; Bureau of Labor Statistics (BLS), <http://www.bls.gov>. Estas son tasas de desempleo oficiales, extraídas de una encuesta mensual por familias. Incluyen únicamente a los desempleados que buscan activamente trabajo. Excluye a los llamados «trabajadores desalentados», aquellos que han dejado de buscar trabajo por razones relacionadas con el mercado. Tampoco tienen en cuenta a los trabajadores «a tiempo parcial involuntario», es decir, aquellos que buscan un trabajo a jornada completa sin lograr encontrarlo.

La tabla 1 muestra los datos sobre desempleo. Aunque las tasas disminuyeron entre 1992 y 2000, fue en la segunda mitad de la década cuando descendieron a niveles no vistos en decenios. La tasa nacional del año 2000 fue la más baja registrada desde 1969, y las tasas de 2000 relativas a la población negra e hispana fueron las más bajas de la historia. (Cabe señalar que la tasa relativa a la población negra no refleja el hecho de que más de un millón de negros se

encuentran recluidos en cárceles. Muchos de esos presos estarían en el paro si no estuvieran encarcelados y gran parte de ellos están en prisión porque no pudieron acceder a un puesto de trabajo.) Que las tasas fueran tan bajas significaba que la escasez de trabajadores en el mercado laboral era la regla más que la excepción, y esa escasez beneficiaba a los trabajadores. Los empresarios tuvieron que aumentar los salarios para captar y mantener a los trabajadores, y puesto que los trabajadores que pertenecen a minorías están siempre sobrerrepresentados entre los desempleados, son los que más se benefician de un mercado laboral tensionado. No obstante, el desempleo entre las distintas minorías repuntó de nuevo con el comienzo de la recesión en 2001. Desde 2002, las tasas de desempleo entre la población negra no han bajado de los dos dígitos.

Tabla 2. Tasas de salarios reales por hora para el total de trabajadores no supervisores en la producción privada, 1947-2004

Años	Ingresos medios reales por hora (en dólares de 2003)
1947	8,47
1967	13,30
1973	14,85
1979	14,86
1982	14,34
1989	14,04
1995	13,95
2000	14,95
2003	15,35
2004	15,27
Ciclos económicos	Tasa media de crecimiento (en porcentaje)
1947-1967	2,3
1967-1973	1,8
1973-1979	0,0
1979-1989	-0,6
1989-2000	0,6
1989-1995	-0,1
1995-2000	1,4
2000-2003	0,9
1979-2003	0,1

Fuente: SWA, 119. La cifra de 2004 es cortesía de los autores.

En la tabla 1 no aparecen tasas de desempleo separadas para las mujeres. A lo largo de más de una década, estas han sido muy similares a las de los hombres, aunque durante algunos años se han situado por debajo. La tasa de desempleo correspondiente a las mujeres acostumbraba a ser mayor que la de los hombres, pero el declive de los sectores económicos dominados por el empleo masculino, en especial el empleo industrial, ha contribuido a la convergencia de las mismas. En la tabla tampoco aparece el «desempleo oculto» (véase la indicación al pie de

la tabla 1), que cayó espectacularmente durante la expansión debido a que los trabajadores a tiempo parcial pudieron encontrar empleos de jornada completa, y aquellos que habían quedado fuera de la fuerza laboral volvieron a entrar y encontraron trabajo. Sin embargo, también esa situación ha crecido de manera considerable durante la recesión y la recuperación del desempleo.

La tabla 2 muestra la correlación entre las bajas tasas de desempleo y las tasas salariales, e incluye, a efectos comparativos, datos correspondientes a años anteriores. A excepción de los empleados en el sector público, los trabajadores incluidos componen lo que habitualmente entendemos como clase trabajadora. Los datos reflejan el significativo aumento de los salarios reales entre 1947 y 1973, su descenso durante los veinte años subsiguientes y un repunte entre 1995 y 2003. La tasa de crecimiento anual entre 1995 y 2000 fue la más alta registrada desde la «época dorada» que siguió al final de la Segunda Guerra Mundial y, no por casualidad, el periodo con las tasas de desempleo más bajas desde entonces. Tras el periodo 1995-2000, el crecimiento de los salarios perdió fuerza a causa de la recesión económica y de la ya mencionada recuperación sin creación de empleo. En 2004, los salarios reales disminuyeron, un hecho sorprendente si se tiene en cuenta que la economía estaba, supuestamente, calentando motores.

Las cifras relativas a los salarios que aparecen en la tabla 2 son promedios correspondientes al conjunto de los trabajadores. Al igual que las tasas totales de desempleo, no reflejan datos referentes ni a categorías específicas de trabajadores ni a la desigualdad salarial. Sin embargo, cuando se observan los salarios con mayor detenimiento, sobresalen los siguientes hechos:

1. Los salarios varían enormemente por raza y por género. En 2003, la mediana del salario-hora de los hombres negros era el 73% de la mediana de los trabajadores blancos. (En la tabla 2, el salario es una media aritmética o promedio simple de los diferentes salarios. La mediana del salario es salario que se sitúa justo en medio de la distribución salarial, es decir, que, ordenados según el nivel salarial, el 50% son superiores a la mediana y el otro 50%, inferiores.) La mediana correspondiente a los trabajadores hispanos rondaba el 64% de la mediana salarial de los trabajadores blancos. En cuanto a las mujeres, los porcentajes correspondientes a las mujeres negras e hispanas eran del 86% y el 75% respectivamente. El aumento de las medianas de los salarios correspondientes a los hombres negros e hispanos, así como a las mujeres negras, fue más rápido que el aumento de la mediana correspondiente a los salarios de los blancos durante la expansión salarial que se produjo en el periodo 1995-2000. Ese hecho nos vuelve a demostrar que una tasa de desempleo baja beneficia más, por lo general, a quienes se encuentran en el extremo inferior de la distribución. Si observamos la mediana de los ingresos familiares, en lugar de la relativa a los salarios, resulta interesante comprobar que, durante dicho periodo, negros e hispanos acortaron aún más la distancia que los separaba de los blancos. Esta

circunstancia se debe al hecho de que las bajas tasas de desempleo y los mercados laborales tensionados que de ellas se desprenden permitieron encontrar empleo a más miembros de las familias pertenecientes a minorías y alentaron a los empresarios a aumentar las horas de trabajo. Sin embargo, la recesión y la recuperación del desempleo han invertido, en gran medida, esas mejoras.

2. Para un país tan rico como los Estados Unidos, el número de empleos de baja remuneración es muy alto. Uno de los grupos de datos más interesantes que ofrece el SWA hace referencia al conjunto de trabajos que presenta un salario-hora insuficiente para el mantenimiento de una familia de cuatro miembros. A pesar de que dichos trabajos son de jornada completa y duración anual, los ingresos que perciben esas familias no superan el umbral de la pobreza. La tabla 3 refleja algunos de los datos relativos a 2003. Durante la expansión que se produjo en la década de 1990, las mujeres salieron más beneficiadas que los hombres, y los negros más que los blancos, en términos de empleos generadores de ingresos situados en el nivel de la pobreza. Los hispanos, por otro lado, se quedaron aún más por detrás en relación a los blancos, sin duda debido al aumento del número de trabajadores hispanos inmigrantes relativamente no cualificados.

Tabla 3: Empleo al nivel de la pobreza, 2003

Trabajadores	Porcentaje de empleos con salarios en el nivel de la pobreza o inferior
Todos los trabajadores	24,3
Hombres	19,6
Mujeres	29,4
Blancos	20,4
Hombres	15,1
Mujeres	26,0
Negros	30,4
Hombres	26,2
Mujeres	33,9
Hispanos	39,8
Hombres	35,7
Mujeres	45,8

Fuente: SWA, 128-133.

3. En los Estados Unidos, la desigualdad salarial, en continuo crecimiento desde finales de la década de 1970, presenta en la actualidad unos niveles considerablemente altos. Los autores del SWA incluyen a los trabajadores que perciben salarios altos, medios y bajos. Los salarios altos son los que se encuentran en el 90º percentil (sólo el 10% del total de los trabajadores gana más que estos trabajadores); los trabajadores que perciben salarios medios se encuentran en el 50º percentil (el asalariado medio); y los trabajadores con salarios bajos son los que se encuentran en el 10º percentil (sólo el 10% del total de los trabajadores

gana menos que estos trabajadores). La brecha que separa el extremo superior del segmento medio se ha ensanchado a lo largo de todo este periodo. Sin embargo, la distancia que media entre el extremo inferior y el segmento medio se acortó durante la década de 1990 y se ha mantenido constante desde entonces. A este respecto, cabe señalar que la distancia que separa a los trabajadores con un nivel de estudios alto y a aquellos con un nivel de estudios bajo ha crecido de manera significativa desde la década de 1970. Dos de los aspectos más importantes acerca de la desigualdad salarial son el descenso del valor real del salario mínimo y la galopante inflación de los salarios de los directivos de las corporaciones. En términos de poder adquisitivo, el valor del salario mínimo federal, fijado en 5,15 dólares la hora, es casi un 25% inferior en la actualidad de lo que era en 1967. Por otra parte, los salarios de los ejecutivos han aumentado a pasos agigantados. Si nos limitamos a los salarios y a las primas en metálico, los salarios de los directores generales (CEO en sus siglas inglesas [Chief Executive Officer]) aumentaron más del doble entre 1989 y 2003. El salario de los directores generales pasó de ser 24 veces mayor que el salario del trabajador medio en 1967, a 300 veces mayor en 2000 (pp. 212-216). Sin duda, este incremento pone en tela de juicio la supuesta conexión que existe entre el aumento de la productividad y el aumento los salarios, a menos que creamos que la productividad de los directores generales creció diez veces más rápido durante dicho periodo que la productividad del trabajador medio.

Durante la expansión que se produjo entre 1995 y 2000, el empleo creció en cantidades lo suficientemente grandes como para reducir la tasa de desempleo hasta llegar a niveles no alcanzados desde hacía mucho tiempo, circunstancia que ayudó a los trabajadores a mejorar sus condiciones económicas. Pero cuando llegó la recesión en marzo de 2001, la economía comenzó a deshacerse de puestos de trabajo, práctica que no cesó hasta bien iniciada la recuperación. Pese a que el empleo se ha recuperado en los últimos meses, la primera legislatura del presidente George W. Bush fue la peor desde la Administración Hoover en términos de la creación de nuevos puestos de trabajo. Al final de su primer mandato hubo un ligero incremento de puestos de trabajo respecto al principio de este, pero se debió únicamente al aumento del empleo en el sector público, ya que en el sector privado el empleo descendió. Los datos son bastante sorprendentes: desde 2001 hasta el presente, el sector industrial se deshizo de puestos de trabajo durante cuarenta y un meses consecutivos. En total, se perdieron 1,1 millones de empleos durante los primeros veintidós meses de la recuperación. El aumento del empleo durante esta recuperación ha sido menor que en cualquier otra recuperación desde la Segunda Guerra Mundial. Nos encontramos ante la segunda recuperación propiamente dicha (la última tuvo lugar en 1991) en la que, a pesar del crecimiento de la economía, se han perdido muchos puestos de trabajo, y si a ello le sumamos el tiempo que ha tardado en repuntar el empleo, la situación es mucho peor.

En la actualidad, los mercados laborales de los Estados Unidos están atravesando por un periodo de calma especialmente pronunciado pese a la caída de la tasa de desempleo en los últimos tres años y pese a no haber alcanzado los niveles típicos de las contracciones producidas tras la Segunda Guerra Mundial. Se pueden encontrar pruebas de la escasa demanda de fuerza laboral en varias estadísticas (pp. 237-255). En primer lugar, la duración media del paro y del paro de larga duración se ha mantenido alta a pesar de haberse iniciado la recuperación. La duración media del paro en febrero de 2004 fue de 20,3 semanas, la más alta desde julio de 1983. Sin embargo, la tasa de desempleo en la primera fecha fue del 5,6%, mientras que en la segunda fue del 9,4%. Una duración media del paro tan elevada junto con una tasa de desempleo relativamente baja es una combinación bastante inusual y un claro indicio de la existencia de dificultades para los trabajadores en el mercado laboral. Los desempleados de larga duración son aquellos que han estado buscando trabajo durante veintisiete semanas o más. En 2003, los desempleados de larga duración representaban el 22,1% del total de desempleados, de nuevo una cifra muy alta si se tiene en cuenta la tasa de desempleo. Incluso a finales de 2004, los desempleados de larga duración constituían el 20,2% del total de desempleados, un porcentaje mucho mayor que el de casi todos los años de recuperación de las últimas cuatro décadas. Entre los desempleados de larga duración figuran también muchos trabajadores con estudios universitarios, trabajadores entre los 25 y los 54 años de edad, trabajadores de cuello blanco y profesionales. Entre 2000 y 2003, el crecimiento más elevado del paro de larga duración tuvo lugar entre los titulados universitarios de grado medio y superior, entre las personas de cuarenta y cinco años o más, entre profesionales y gerentes, entre aquellos dedicados al sector de la información y a los servicios profesionales y a empresas, así como entre los varones y los blancos. Desde un punto de vista histórico, la última recesión y la actual recuperación han creado dificultades inusuales en el mercado laboral para una amplia gama de trabajadores.

Un segundo indicio de la escasa demanda que se observa en el mercado laboral es el descenso de las tasas de participación en la fuerza laboral, es decir, de la parte de la población en edad de trabajar que de hecho forma parte de la fuerza laboral (la fuerza laboral está formada tanto por empleados como por desempleados). Un descenso de dichas tasas significa que la gente está saliendo de la fuerza laboral, una señal poco saludable durante una recuperación. A finales de 2004, la tasa de participación en la fuerza laboral era de un 66%, un punto porcentual menos que en el momento más alto del último ciclo económico en marzo de 2001. De haber sido la tasa en diciembre de 2004 igual que la de marzo de 2001, casi tres millones de personas más habrían estado incluidas en la fuerza laboral. Suponiendo que esas personas abandonaron la fuerza laboral porque no podían encontrar empleo, y si las imaginamos reincorporándose de nuevo ahora, la tasa de desempleo alcanzaría casi el 7,5%.

Si dejamos los salarios a un lado y prestamos atención a los ingresos y a su concepto asociado de riqueza, vemos que destacan dos hechos. En primer lugar, la pobreza, definida aquí como los ingresos inferiores a un cierto umbral, se extiende por todo el país. El umbral de la pobreza es muy bajo: equivale a tres veces el presupuesto alimentario mínimo establecido por el Departamento de Agricultura. En 2003, se situaba en 18.660 dólares sin descontar impuestos. La incidencia de la pobreza en 2003 fue del 12,5%, que equivale a poco más de 35 millones de personas. Naturalmente, existe una gran variabilidad en la incidencia de la pobreza si la analizamos por grupos. En 2003, las tasas de pobreza entre blancos, negros e hispanos eran del 10,5%, del 24,4% y del 22,5% respectivamente. La tasa total correspondiente a jóvenes menores de dieciocho años era del 19,8%; para blancos, negros e hispanos, las tasas eran del 14,3%, el 34,1% y el 29,7% respectivamente. Todas estas tasas disminuyeron de manera significativa durante la expansión del periodo 1995-2000, sobre todo las correspondientes a negros e hispanos. La tasa total alcanzaba el 11,3% en 2000, mientras que para los negros y para los hispanos ascendía al 22,5% y al 21,5% respectivamente. Estas últimas tasas disminuyeron tanto que la distancia que media entre las tasas de las minorías y las tasas de los blancos alcanzó un mínimo histórico. Desafortunadamente, tales tendencias positivas se han invertido. Desde luego, siempre que se hable de pobreza, debemos tener en cuenta que los umbrales de pobreza oficiales resultan del todo inadecuados como medidas de penuria económica. Muchos economistas creen que establecer un umbral que doble el fijado oficialmente reflejaría mejor la cantidad de personas que atraviesan por dificultades económicas. Si utilizáramos tal umbral, la incidencia de la pobreza sería alrededor de dos veces y media mayor: más de 88 millones de personas serían consideradas pobres.

En segundo lugar, tanto los ingresos como la riqueza están distribuidos de manera enormemente desigual. Los ricos cada vez son más ricos, tanto en términos relativos como en términos absolutos, y los pobres son cada vez más pobres, en ambos sentidos también. El pastel económico ha ido creciendo a un ritmo constante; sin embargo, la porción que de hecho corresponde a quienes se encuentran en el extremo inferior se ha hecho más pequeña, ya que los beneficios resultantes de la mayor productividad han ido a parar a los dueños de capital. Cada año, las familias han podido llevar a casa mayores ingresos, pero esta circunstancia se debe principalmente al mayor número de horas trabajadas y al hecho de que trabajan más miembros de la familia. Sin embargo, durante la recesión, la mediana de los ingresos familiares de los trabajadores blancos, negros e hispanos disminuyó, por lo que podríamos afirmar con razón que estamos alcanzando los límites de capacidad de las familias para aumentar las horas de trabajo y el número de miembros que pueden trabajar. Tal y como sucede con las tasas salariales, en la expansión ocurrida durante el periodo 1995-2000 los ingresos familiares correspondientes tanto a negros como a his-

panos crecieron más rápidamente que los de los blancos. Desde entonces, sin embargo, las minorías han sufrido pérdidas mucho mayores que los blancos. Tanto ahora como antes, la proporción de ingresos familiares de negros e hispanos con respecto a los ingresos familiares de los blancos permanece muy por debajo del 65%.

Durante las tres últimas décadas, la desigualdad de los ingresos ha ido en aumento. Ni siquiera el periodo de rápido crecimiento entre 1995 y 2000, que, como hemos visto, tantos beneficios aportó a los trabajadores, consiguió invertir esa tendencia. La tabla 4 y el gráfico 1 proporcionan claras pruebas de la creciente desigualdad. La tabla 4 muestra cómo se distribuyó el aumento total de los ingresos de 1979 a 2000 entre los distintos niveles. El 1% más rico del total de los hogares, cuyos ingresos proceden, en su mayoría, de capital (o de capital disfrazado de salarios), abarca un asombroso 38,4% del total de los ingresos producidos durante un periodo de treinta y un años. El 20% más pobre del total de los hogares se llevó un mero 0,8% de los ingresos totales. Hay que tener en cuenta que en 2003 el número de hogares en los Estados Unidos alcanzaba los 111.278.000. El 1% de esa cifra es 1.112.780 hogares. Esos hogares tan ricos se hicieron con una participación del aumento de los ingresos cuarenta y siete veces mayor (38,4 dividido por 0,8) que las 22.255.600 familias que componen el 20% más pobre del total de los hogares.

Tabla 4: Distribución del aumento de los ingresos por grupo de ingresos, 1979-2000 (en porcentaje)

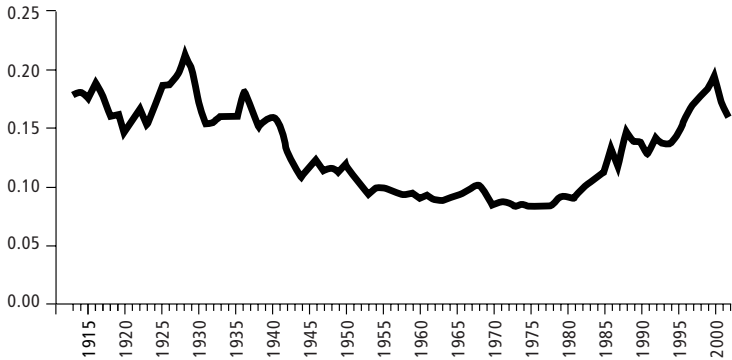
Grupo de ingresos familiares	Participación en el aumento de ingresos, 1979-2000 (en porcentaje)
20% más pobre	0,8
20% nivel medio	5,1
20% más rico	74,0
80-95%	21,5
95-99%	14,1
1% más rico	38,4

Fuente: SWA, 62.

El gráfico 1 muestra la parte de los ingresos totales de los hogares que fueron a parar al 1% más rico entre 1913 y 2002. Refleja gráficamente lo que ha estado sucediendo en los Estados Unidos. En la década de 1920, el capital imperaba y los trabajadores estaban a la defensiva; sufrieron una serie de reveses de los que, se decía, nunca se recuperarían. Aun así, se recuperaron, y más durante la Gran Depresión, la Segunda Guerra Mundial y durante los años inmediatamente posteriores a la guerra. Esa recuperación se corresponde, más o menos, con la tendencia descendente que se observa en el gráfico y que empieza con la depresión hasta llegar a mediados de la década de 1970. El ascenso descrito en el gráfico marca el ataque que el capital efectuó contra los

trabajadores al final de la «época dorada». La línea desciende cuando la burbuja tecnológica del mercado bursátil estalló en 2001, pero ahora vuelve su tendencia al alza, ya que los mercados se han recuperado y el capital continúa usurpando a los trabajadores los frutos de su trabajo.

Gráfico 1: Participación en los ingresos del 1% superior



Fuente: SWA, 59.

La distribución de la riqueza (el valor dinerario del total de activos de una entidad) es mucho más desigual que la distribución de los ingresos. El concepto de valor neto, es decir, la diferencia entre los activos totales y la deuda total, nos será de utilidad para nuestro propósito. A continuación se exponen algunos de los más interesantes de entre los datos estadísticos relativos a la riqueza que proporciona el SWA:

- En 2001, el 1% de los hogares más ricos abarcaba el 33,4% de todo el valor neto; el 90% inferior, el 28,5%. Hoy en día esos datos se quedan cortos, ya que reflejan las pérdidas sufridas por los muy ricos en el reciente desplome del mercado de valores, pérdidas que se han recuperado en gran medida durante los últimos dos años.
- En 2001, el 17,6% del total de los hogares poseía un valor neto igual a cero o negativo, y un 30,3% tenía un valor neto inferior a los 10.000 dólares.
- La riqueza está dividida por razas. En 2001, el 13,1% de los hogares blancos reflejaba un valor neto igual a cero o negativo; lo mismo ocurría para el 30,9% de los hogares negros. La mediana de la riqueza financiera (participaciones en bolsa, bonos, efectivo y demás) de los negros ascendía a unos míseros 1.100 dólares; para los blancos ascendía a 42.100 dólares.
- Los ricos poseen gran cantidad de activos, especialmente activos financieros (que son los que generan ingresos), y casi no tienen deudas, mien-

tras que para las personas con ingresos bajos la situación es la inversa. En 2001, el 1% más rico de los hogares poseía el 44,8% de todas las acciones comunes (a excepción de las acciones debidas a pensiones); el 80% más pobre poseía el 5,8%, de lo que se deriva que el 10% o el 20% más pobre poseía una participación minúscula de las acciones. Aun incluyendo las acciones procedentes de distintos planes de pensiones, en 2001 los hogares con ingresos anuales inferiores a 15.000 dólares se beneficiaban del 1,1% del total de las acciones, mientras que aquellos con ingresos anuales iguales o superiores a 250.000 dólares poseían el 40,6% del total de las acciones. En 2001, el pago de intereses por deudas se comió el 40% o más de los ingresos anuales del 27% de los hogares con ingresos inferiores a 20.000 dólares. Para los hogares con ingresos de entre 90.000 y 100.000 dólares, el porcentaje era del 2%. Del primer grupo, el 13% se retrasaba sesenta días o más en el pago de sus facturas; en el segundo grupo, el porcentaje era del 1,3%.

Cabe mencionar que la inflación en los precios de los activos en la última década ha sido importante, primero en los precios de los valores y ahora en los precios de los bienes inmuebles. Mientras que a finales de la década de 1990 la principal burbuja especulativa se produjo en el mercado bursátil, ahora le toca el turno al mercado inmobiliario. Sin embargo, la inflación de precios de los activos beneficia en gran medida a los muy ricos. Poseen la mayor parte de los activos cuyos precios aumentan y se valen de tal circunstancia para adquirir otros activos, con lo que consolidan su control tanto sobre la economía como sobre el sistema político. Dado que dicha inflación de los precios de los activos forma parte del moderno capitalismo monopolista y de las decisiones políticas que se toman bajo su influencia (Alan Greenspan y el Sistema de la Reserva Federal alentaron el surgimiento de las dos burbujas), podría decirse que nos encontramos ante una forma sutil de lucha de clases, una lucha apenas percibida por la mayoría de nosotros.

¿Cuáles han sido las causas de las tendencias que tan bien ilustra el SWA? Los autores se sirven de sofisticados análisis estadísticos en su intento de ofrecer un conjunto de explicaciones a este respecto. Pese a que economistas de la corriente dominante como el harvardiano Martin Feldstein se llevan las manos a la cabeza, desconcertados por el elevado aumento de la desigualdad de ingresos y de salarios, los autores del SWA nos muestran que las causas no son en absoluto difíciles de determinar. El sistema fiscal es ahora más regresivo. Las grandes empresas y los individuos con mayores ingresos pagan menos impuestos, lo que supone un trasvase de dinero de los pobres a los ricos y un consiguiente incremento de la desigualdad. La reducción de los impuestos efectuada por la Administración Bush, por ejemplo, ha transferido «desde el 99% inferior al 1% superior el 0,8% de los ingresos familiares totales tras la deducción de impuestos» (p. 3).

Los sindicatos han perdido gran parte de su fuerza. En 2004, sólo el 12,5% de los trabajadores estaban sindicados. Hace tan sólo veintiún años, la densidad de afiliación sindical ascendía al 20,1%. También en 2004, en el sector privado la densidad sindical alcanzaba el 7,9%, la más baja desde principios del siglo xx. La densidad ha disminuido incluso en el sector público, donde ha pasado del 37,2% en 2003 al 36,4% en 2004. En Indiana y en Missouri, los nuevos gobernadores republicanos han ordenado poner fin a la negociación colectiva de los trabajadores públicos de dichos estados.

Los trabajadores sindicados perciben mejores salarios y disfrutan de mejores prestaciones que los trabajadores no sindicados. En 2003, la ventaja salarial por sindicación (la diferencia entre los salarios de los trabajadores sindicados y los de los no sindicados tras controlar una serie de características del trabajador, como su nivel de estudios) era del 15,5% (para los trabajadores negros era del 20,9% y para los hispanos, del 23,2%). Por lo tanto, dado que la fuerza laboral se compone cada vez más de trabajadores no sindicados, los salarios medios tenderán a descender. Pero, además, la afiliación sindical beneficia más a los negros y a los hispanos que a los blancos; a los trabajadores manuales que a los de cuello blanco; a los trabajadores con un nivel de estudios inferior que a los trabajadores con un nivel de estudios superior; y más a los que se encuentran en el extremo inferior de la distribución salarial que a los que se encuentran en el extremo superior. En definitiva, a medida que los sindicatos se convierten en algo cada vez menos común, más ancha es la brecha salarial que separa a los blancos de las minorías. Lo mismo sucede entre los trabajadores manuales y los de cuello blanco; entre los que han completado estudios secundarios y los titulados universitarios; y entre quienes perciben salarios bajos y quienes los perciben altos.

Otro factor responsable del aumento de la desigualdad es la pérdida de poder adquisitivo del salario mínimo que antes mencionábamos. Ello se debe a la decisión política tomada por el Congreso de no incrementar el salario mínimo durante prolongados periodos de tiempo, de forma que cualquier aumento de los precios reduce el poder adquisitivo de un salario mínimo fijo. El impacto de esa subida de los precios es mayor para las mujeres pobres, ya que representan casi el 60% del total de trabajadores que perciben el salario mínimo, así como el 60% del total de los trabajadores que no ganan más de 1 dólar/hora por encima del salario mínimo (p. 201). Si aumentara el salario mínimo, ambos grupos de trabajadores saldrían beneficiados, ya que los empresarios se verían forzados a mantener su estructura salarial acorde con el nuevo salario mínimo. El estancamiento del salario mínimo ha provocado un exacerbado aumento de la desigualdad en el extremo inferior de la distribución salarial. Para comprobarlo, basta con remitirse a la diferencia salarial que existe entre los trabajadores más pobres y los del segmento medio o, lo que es lo mismo, entre los trabajadores asalariados situados en el 10º percentil de la dis-

tribución salarial y los que se encuentran en el 50º percentil (la mediana). El SWA estima que el descenso del salario mínimo real es el responsable de gran parte del ensanchamiento de la brecha, mucho más que la modificación de los requisitos de capacitación para los trabajos o que la incapacidad de los trabajadores pobres de aumentar su nivel de estudios. Como conclusión, los autores estiman que la causa del aumento de la desigualdad salarial en cerca de un tercio se debe a la pérdida de poder por parte de los sindicatos y al descenso de los salarios mínimos (p. 5).

Los economistas de la corriente dominante sostienen que una de las principales causas de desigualdad es la exigencia de mayores capacitaciones como resultado del avance tecnológico. Los trabajadores con un nivel de estudios muy alto poseerán tal capacitación, mientras que eso no sucederá con quienes no han tenido acceso a dicha educación. Así, la tecnología distanciará más aún a los trabajadores cualificados de los no cualificados o, lo que es lo mismo, a los trabajadores con mayor nivel de estudios de aquellos con un nivel inferior. Los autores del SWA desestiman dicho argumento (pp. 205-212). Los detalles son demasiado complejos como para que sea posible ofrecer aquí una explicación rápida. De momento, bastará con afirmar que durante la década de 1990, momento en el que, supuestamente, la tecnología pisó el acelerador y se procedió a la introducción masiva de ordenadores en los lugares de trabajo, casi todos los tipos de desigualdad salarial se redujeron. Pese a todo, aquellos situados en el extremo superior de la tabla salarial —ejecutivos de alto nivel en su mayoría— se están alejando ahora de todos los demás. Que la tecnología sea la causante de esta circunstancia no parece una explicación plausible. Los salarios de los directores generales y de sus subordinados inmediatos han aumentado con independencia de si el incremento de la productividad (supuestamente impulsado por la tecnología, según se afirma desde la corriente dominante) ha sido alto o bajo. Y ha aumentado igualmente tanto en empresas que utilizan mucha tecnología como en empresas que utilizan poca, y tanto en las empresas que van bien como en las que van mal.

Cualquier argumento que defienda que estamos entrando en un periodo que exigirá una alta capacitación en la mayoría de trabajos no se atiene a los hechos. Como afirmé en las páginas de *MR* en abril de 2004:

Casi 30 millones de personas trabajan como ayudantes de maestros; en el sector de la preparación de alimentos y en la hostelería; detrás de un mostrador, en empresas de alquiler o como cajeros, dependientes, contables, en servicios al cliente, encargados de existencias o encargados de tomar pedidos; como secretarios y secretarías; como administrativos, ensambladores, guardias de seguridad, clasificadores, ayudantes, camioneros, embaladores, empaquetadores y peones. El Bureau of Labor Statistics (BLS) calcula que las diez ocupaciones que experimentarán un mayor crecimiento en puestos de trabajo entre 2000 y 2010 serán la preparación y distribución de comida, la atención al cliente, las enfermeras tituladas, los dependientes

minoristas, los especialistas en soportes informáticos, los cajeros, los administrativos, los guardias de seguridad, los ingenieros de software informático, los camareros y las camareras. De todos ellos, las enfermeras tituladas y los ingenieros de software son los únicos trabajos claramente «buenos», e incluso estos se están viendo rápidamente racionalizados o externalizados por unos gerentes preocupados por los costes.

Los autores del SWA realizan un interesante análisis al comparar la estructura ocupacional correspondiente al año 2002 con el pronóstico estimado por el BLS para el año 2012 (pp. 216-218). Suponiendo que los cálculos del BLS sean correctos, la «mejora» ocupacional será mínima y sólo conllevará un ligero aumento de los requisitos formativos y de los salarios. Por ejemplo, los datos del BLS muestran que en 2002 el 26,9% de los empleos requerían estudios universitarios, mientras que el porcentaje estimado para 2012 es del 27,9%. Nada del otro mundo. Es posible que aumente el nivel de capacitación exigido para ocupar ciertos puestos de trabajo en particular (en oposición al aumento de los requisitos de capacitación como consecuencia de un cambio de la estructura ocupacional), aunque en la historia no abundan los ejemplos que avalen tal posibilidad.

La insistencia de los economistas de la corriente dominante en la tecnología como un factor causal de las condiciones en que se encuentran los trabajadores sólo es comparable a su fijación por el «libre» mercado como algo evidentemente beneficioso para los trabajadores (pp. 178-189). La palabra *libre* aparece entre comillas porque la mayor parte de la actividad comercial entre países es de todo menos libre, como ocurre con el intercambio de servicios médicos y jurídicos y de materiales y métodos patentados o registrados. En cualquier caso, si nos atenemos al impacto que han tenido el NAFTA y otros acuerdos similares, resulta claro que el «libre» comercio ha supuesto un desastre para los trabajadores. Las decisiones políticas que pusieron fin al control sobre el capital y que aprobaron dichos acuerdos comerciales han causado un aumento considerable de la importación de bienes de consumo manufacturados y de bienes de capital utilizados en la manufactura; han promovido la deslocalización de la producción de los Estados Unidos a lugares donde los salarios son más bajos, como México o China; han proporcionado a los empresarios un formidable garrote con el que amenazar a los trabajadores y obtener concesiones salariales de ellos; y han creado el fenómeno de la externalización, que afecta tanto a los trabajos cualificados como a los no cualificados. Las consecuencias de todo ello se concretan en grandes pérdidas de empleo industrial, en un salario inferior para los trabajadores menos cualificados y con un nivel de estudios más bajo y en una elevada tasa de desempleo entre trabajadores altamente cualificados como los programadores informáticos. Los autores afirman que el impacto que han tenido sobre los trabajadores tales términos comerciales es el causante de otro tercio del crecimiento de la desigualdad salarial. No poseen datos acerca de la cantidad de trabajos externalizados. Sin embargo, en un reciente estudio

realizado por la Comisión Sino-Estadounidense de Inspección Económica y de Seguridad [en inglés, U.S.-China Economic and Security Review Commission], los investigadores Kate Brofenbrenner y Stephanie Luce comprobaron que, sólo en el primer trimestre de 2004, se externalizaron 100.000 puestos de trabajo (lo que nos hace pensar en unos 400.000 al año). Su cálculo absoluto más bajo era de 25.000, cinco veces superior al cálculo realizado por el BLS.

Afirmar que los empleos de los trabajadores estadounidenses se están externalizando hacia países con salarios más bajos no es decir que haya que otorgar a estos una posición de privilegio con respecto a los trabajadores de otros países. En todos los lugares, los trabajadores se hallan sometidos a las mismas fuerzas. El NAFTA ha beneficiado muy poco y ha perjudicado mucho a los trabajadores mexicanos. El maíz barato procedente de los Estados Unidos que inunda los mercados mexicanos está causando estragos entre los campesinos mexicanos, que se están viendo forzados a abandonar sus tierras y buscar empleo en ciudades mexicanas y norteamericanas. Ahora los empleos se están externalizando desde México hacia China, y si los salarios aumentaran en China, los empleos también se externalizarían de allí.

A modo de conclusión, Mishel, Bernstein y Allegretto señalan que hoy en día la economía se encuentra en una encrucijada. Que puede, o bien encaminarse hacia el tipo de «círculo virtuoso» que se dio en el prologando *boom* que siguió a la Segunda Guerra Mundial y en la expansión más breve ocurrida a finales de la década de 1990, o bien optar por el camino iniciado al finalizar tanto ese largo *boom* como la corta expansión.

Los autores del SWA afirman, no sin razón, lo beneficiosas que resultan para los trabajadores unas tasas de desempleo reducidas. Como ya se ha señalado, a lo largo de toda su obra hacen referencia al periodo que va de 1995 a 2000 y subrayan los logros obtenidos por los trabajadores. Llegan incluso a comparar favorablemente dicho periodo con el *boom* que se produjo tras la Segunda Guerra Mundial (1947-1973), en el que se dobló el salario real de los trabajadores, aumentó tanto la generalidad como la cantidad de las prestaciones y todos los niveles de renta, desde el extremo inferior al superior, participaron de manera casi igual del tremendo aumento de la productividad. Los tres autores abrigan esperanzas de que la economía pueda retomar la senda de crecimiento que se dio durante el periodo 1995-2000.

Mi postura es más pesimista. Puede que los autores hayan profundizado más en el reducido *boom* de finales de la década de 1990 que otros economistas como Robert Pollin y David Kotz. Al referirse al periodo 1995-2000, los autores del SWA explican qué es lo que quieren decir cuando hablan de un «círculo virtuoso» (pp. 19-34). Cuando la economía empieza a crecer, deben darse ciertas condiciones para que la expansión se mantenga y se refuerce a sí misma. La clave se encuentra en un reparto amplio de los ingresos generados por la expansión. Tal y como afirman, «[...] el incremento de las ganancias sobre una base

amplia genera un consumo igualmente amplio y aumenta la confianza tanto de inversores como de productores. Esa confianza, a su vez, motiva una mayor inversión y conforma la base de un mayor crecimiento. Al mismo tiempo, el aumento de los ingresos incrementa el erario público, con lo que se genera una mejor posición fiscal, así como otros beneficios asociados que van desde el aumento de la confianza en los mercados financieros hasta la provisión al gobierno de mayores recursos para cubrir necesidades sociales» (p. 21). A dicho «círculo virtuoso» contribuyen unas «instituciones del mercado laboral fuertes» tales como los sindicatos y el aumento de los salarios mínimos.

El más virtuoso de los «círculos virtuosos» fue el prolongado *boom* económico desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta mediados de la década de 1970. La explosión de la demanda nacional contenida desde la guerra (reforzada por unos ahorros elevados, por el crecimiento de los créditos de compra y por las ayudas públicas para vivienda y educación, aunque limitadas, eso sí, a los blancos) y la enorme demanda de exportaciones de capital que recibieron los Estados Unidos por parte de una Europa asolada por la guerra dieron lugar a un mercado laboral más tensionado y alimentaron positivamente las expectativas de futuro de las empresas. Eso provocó un aumento de la inversión de capital que, a su vez, provocó un ajuste aún mayor de los mercados laborales. Los salarios crecieron debido tanto a la fuerte demanda de trabajadores como a la relativa fortaleza de los sindicatos, que forzaron a las empresas a compartir parte del aumento de las ganancias. Todas esas circunstancias aumentaron la confianza en el futuro de los trabajadores y los alentaron a gastar dinero. La industria del automóvil experimentó un *boom* e instigó un notable aumento de la inversión de capital en toda una serie de sectores, desde la siderurgia, el petróleo y el vidrio hasta la construcción de carreteras, viviendas, restaurantes y moteles. Al mismo tiempo, funcionaban los rudimentos de una red de protección social que proporcionaba seguridad social y subsidios por desempleo. El gasto del gobierno iba en aumento, entre otras cosas porque el gasto militar nunca descendió al nivel en que se encontraba antes de la guerra y porque financió la construcción de autopistas y de otros proyectos públicos de edificación. Por consiguiente, se puede hablar de un círculo virtuoso de inversión y creación de empleo, incremento de los salarios y del gasto del consumidor, aumento de los ingresos fiscales y del gasto público, expectativas de futuro optimistas y generalizadas, todo lo cual provoca que el proceso vuelva a comenzar. Los controles del capital y la limitada competencia internacional hicieron que la mayor parte de las ganancias se mantuvieran dentro del país.

Por supuesto, el *boom* de la posguerra tocó a su fin, como sucede con todos los *booms*, y por razones que los editores de esta revista han explicitado durante años. No pretendo afirmar que la «edad de oro» fuera beneficiosa para los trabajadores en todos los sentidos. Aun así, es difícil pensar que la expansión del periodo 1995-2000 sea comparable a la «edad de oro». Es cierto que la inver-

sión de capital y el gasto del consumidor aumentaron de manera significativa, pero también es verdad que gran parte del gasto en inversión a medida que avanzaba la expansión fue motivado por las expectativas demasiado optimistas que generó la burbuja bursátil. Como incluso aquellos que deberían haber interpretado mejor la situación comenzaron a sugerir que la expansión podría ser indefinida, las empresas empezaron a gastar descontroladamente para no quedarse rezagadas con respecto a sus competidores. La principal consecuencia de ese gasto en inversión fue la creación de un pronunciado exceso de capacidad en toda la economía, y un exceso de capacidad no puede aparecer sin, tarde o temprano, poner fin al *boom* de la inversión. El gasto en consumo fue impulsado tanto por la inflación de los precios de los valores —a través del «efecto riqueza», que consiste en un mayor gasto familiar debido a una mayor riqueza y que está motivado, en definitiva, por un sentimiento de seguridad económica— como por los préstamos (impulsados a su vez por el mayor valor de los títulos que podían utilizarse como garantía para los créditos). Cuando se produjo el estallido de la burbuja bursátil en el año 2000, no puso mucho tiempo antes de que las inversiones y el gasto en consumo dejaran de crecer. Y lo que es más, los mayores ingresos generados por la expansión no se repartieron de manera en absoluto equitativa, así que no podía darse el tipo de gasto por parte de un sector amplio de la clase trabajadora que caracterizó a la «edad de oro».

El Gobierno federal recibió, de manera imprevista, una ingente entrada de recaudación impositiva, ya que el aumento de los precios de los valores generó miles de millones de dólares en impuestos sobre las ganancias de capital. Sin embargo, el Gobierno no utilizó dichas entradas para aumentar la inversión en programas de bienestar social que podrían haber proporcionado a los trabajadores mayores niveles de salud, educación y productividad, lo cual habría generado muchos beneficios futuros. Tal y como afirma Pollin, el gasto en educación, por ejemplo, no logró mantenerse al nivel de crecimiento del conjunto de la economía. En lugar de ello, se aprobaron leyes draconianas contra la delincuencia y a las mujeres pobres se les negó la asistencia social.

Dos observaciones finales se pueden hacer al respecto. En primer lugar, no operaban las fuerzas institucionales que existían durante la «edad de oro». El movimiento obrero siguió perdiendo afiliados y perdió poder económico y político a lo largo de casi toda la expansión. Esa situación provocó que los trabajadores recibieran una parte menor de los beneficios generados durante el crecimiento económico de la que hubieran obtenido si los sindicatos hubieran sido más fuertes. El descenso del poder político de los sindicatos implicó una menor capacidad para ejercer una presión efectiva sobre el Gobierno a fin de que este incrementara el salario mínimo y para llevar a cabo las acciones necesarias para aumentar tanto la seguridad de los trabajadores como sus ingresos disponibles. Afortunadamente, existía un saldo previamente logrado a través del impuesto sobre la renta que sí que puede ayudar a los trabajadores pobres

a mantener y mejorar ligeramente su nivel de vida. En segundo lugar, en la actualidad gran parte de cualquier aumento de los ingresos acaba filtrándose fuera de la economía nacional en forma de gastos en bienes de importación. La total desregulación de la economía continuó a lo largo de la década de 1990, en especial con la aprobación del NAFTA. Se sentaron así las bases para que se produjeran enormes movimientos de capital hacia exterior, así como la externalización de puestos de trabajos tanto cualificados como no cualificados.

Todo ello cuestiona la afirmación de que existiera algo parecido a un «círculo virtuoso» durante el *boom* de la década de 1990. Una buena indicación de ello es la velocidad con que se deterioró la situación de los trabajadores una vez pasado el *boom*. Y, como ya hemos visto, en la actual expansión, que comenzó hace ya cuatro años, no se observa una mejora significativa de las condiciones de los trabajadores. Los salarios reales están descendiendo y las tasas de desempleo justo en 2005 se estaban situando en el mismo nivel en que se encontraban cuando Bush comenzó su primer mandato. Los autores del SWA dejan bien claro que muchos de los beneficios generados durante la actual recuperación han ido a parar al capital y no a los trabajadores:

[En el sector corporativo de la economía] los ingresos procedentes de capital, ajustados según la inflación, crecieron un 32,2% durante la recesión y la recuperación sin creación de empleo, mientras que la retribución real [salarios más prestaciones] creció sólo un 1,2%. Así pues, casi la totalidad del aumento de los ingresos reales del sector corporativo desde el primer trimestre de 2001 (84,6%) ha ido a engrosar los ingresos procedentes de capital, una parte enormemente desproporcionada si se tiene cuenta que los ingresos procedentes de capital suponían tan sólo el 16,6% del ingreso corporativo total cuando se inició la recesión a principios de 2001 (p. 31).

¿En qué situación nos deja todo esto? ¿Y a dónde conduce a los trabajadores de los Estados Unidos? Como ya hemos visto, a excepción de un breve periodo entre finales de la década de 1990 y el comienzo del nuevo siglo, la situación de los trabajadores se caracteriza, claramente, por una mayor inseguridad tanto en sus perspectivas de empleo como en su vida en general cuando pasan a engrosar las filas del desempleo. Ha quedado también claro que la expansión que se produjo a finales de la década de 1990 no fue alentada por un «círculo virtuoso», sino por una burbuja bursátil y por una deuda de consumo especialmente voluminosa. Tras el estallido de la burbuja, el bienestar de los trabajadores volvió nuevamente a descender desde el punto en que se encontraba al comienzo de la expansión. El futuro de los trabajadores se presenta bastante sombrío si se tiene en cuenta que el país se encuentra en plena guerra contra Irak, que la reducción de impuestos llevada a cabo por Bush provocará un enorme déficit presupuestario y tasas de interés en ascenso durante un futuro indefinido, que no se avista un claro estímulo de la demanda, que el

gigantesco endeudamiento limita el crecimiento del consumo a largo plazo, que el desequilibrio comercial récord ha aumentado la dependencia del país de la buena voluntad de los extranjeros a la hora de comprar bonos del Estado y que se continúa avanzando en la externalización de puestos de trabajo. Además, los cambios estructurales en el funcionamiento de los mercados laborales parecen estar creando una mayor desconexión entre el crecimiento de la producción nacional y la expansión del empleo.

La situación de los trabajadores en los Estados Unidos es en gran parte una función de la lucha de clases. Aunque pueda dar la impresión de que los salarios, las jornadas laborales, el empleo, el desempleo y la productividad vienen determinados por lo que ocurre en un mercado de carácter impersonal y por el impacto independiente de los cambios tecnológicos, lo que en realidad determina todos esos factores es la lucha entre los trabajadores y los empresarios que tiene lugar tanto en los lugares de trabajo como en el mundo más general de la política. Si las estadísticas que definen las condiciones de la clase trabajadora reflejan un deterioro de su situación, ello es prueba del mayor poder que poseen ahora los empresarios. Y si además eso sucede al mismo tiempo que mejoran las condiciones económicas de los capitalistas, entonces no cabe ninguna duda de que ello es así. Podemos explorar más los datos para encontrar la causa de la pérdida de poder de los trabajadores, lo que, a su vez, nos ayudaría a desarrollar estrategias y tácticas para ayudarlos a recuperar lo que han perdido y seguir adelante. Lo que deja claro este extenso repaso de *The State of Working America* es que la recuperación del poder por parte de la clase trabajadora de los Estados Unidos es lo único que puede dar a los trabajadores verdaderas esperanzas en un futuro mejor, en cualquier sentido, que los últimos treinta años. Y dicha recuperación debe llevarse a cabo sobre bases completamente distintas a las del pasado. Debe realizarse desde una visión radical que comprenda que este sistema ha tenido tiempo más que suficiente para cumplir sus promesas y que admita que resulta incapaz de hacerlo. El movimiento obrero de los Estados Unidos debe, ante todo, aliarse con los trabajadores del resto del mundo, especialmente con los de los países pobres. Por ejemplo, en relación a la externalización de los puestos de trabajo y los trabajadores inmigrantes, la clase obrera nunca debe utilizar a los trabajadores de otros países como chivo expiatorio. En lugar de exigir protección frente a la externalización, debe reclamar mayores subsidios por desempleo, un salario íntegro durante los periodos de reciclaje profesional y un compromiso público de pleno empleo. En vez de alimentar la histeria de la antiinmigración, debe apoyar los derechos de los inmigrantes, mostrar solidaridad con los movimientos obreros de los países de donde proceden y encabezar la reivindicación de una reforma total de la política exterior de los Estados Unidos.

Nota sobre las fuentes

Los números de página entre paréntesis se refieren a las páginas de referencia en *The State of Working America, 2004-2005*. A menos que se especifique lo contrario, todos los demás datos se han extraído del *Bureau of Labor Statistics* (www.bls.gov) o el *Bureau of Census* (www.census.gov). Las referencias de las obras de Pollin y Kotz son: Robert Pollin, *Contours of Descent: U.S. Economic Fractures and the Landscape of Global Austerity*, Nueva York, Verso, 2003, y David Kotz, «Neoliberalism and the U.S Economic Expansion of the 90's» [El neoliberalismo y la expansión económica en los Estados Unidos en la década de 1990], *Monthly Review*, abril de 2003. El estudio de Bronfenbrenner y Luce es: Kate Bronfenbrenner y Stephanie Luce, *The Changing Nature of Corporate Global Restructuring: The Impact of Production Shifts in the U.S., China, and around de Globe*, informe presentado a la Comisión Sino-Estadounidense de Inspección Económica y de Seguridad, 14 de octubre de 2004. Las citas de mi trabajo proceden de «Workers Looking for Jobs, Unions Looking for Members» [Trabajadores en busca de empleo, sindicatos en busca de afiliados], *Monthly Review*, abril de 2004. Sobre la incapacidad de Martin Feldstein para analizar la desigualdad salarial, véase Michael Yates, «The Rich, the Poor, and the Economists», disponible en <http://www.monthlyreview.org/nftae02.htm>.

Notas

1. Lawrence Mishel, Pared Bernstein and Sylvia Allegretto, *The State of Working America: 2004-2005* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 2005), 484 páginas. En el sitio *web* de la EPI, www.epinet.org se puede acceder a más información sobre su trabajo.