¿Qué es un empleo *útil*?*

Michel Husson, *VientoSUR*, 17 de noviembre 2018

Esta pregunta carece de fundamento a priori: no se hubiera creado un empleo si fuera inútil y es igualmente útil para quien lo ejerce, ya que le proporciona un ingreso. Pero la pregunta se vuelve relevante si se plantea al nivel del conjunto de la sociedad. La pregunta entonces es: ¿qué es un trabajo socialmente útil?

Los trabajos improductivos no son inútiles

La economía política se ha enfrentado a esta pregunta durante mucho tiempo, pero desde un ángulo algo sesgado, preguntándose quiénes son los trabajadores productivos. Esta distinción entre trabajo productivo e improductivo tiene una larga historia, que se remonta a François Quesnay. En su famoso *Cuadro económico* 1/, plantea que "la nación se reduce a tres clases de ciudadanos: la clase productiva, la clase de los propietarios y la clase estéril". La clase productiva se define estrechamente, como "la que nos hace renacer por la cultura del territorio las riquezas anuales de la nación. La clase de propietarios incluye al soberano, los terratenientes y los decimadores"[encargados de cobrar el diezmo]. Sigue habiendo la clase definida como "estéril" que agrupa "a todos los ciudadanos ocupados con otros servicios y con otras obras que no sean las de la agricultura". Para la llamada escuela fisiocrática (que algunos llamaron la "secta de los economistas"), la tierra es, por lo tanto, la única fuente de riqueza gracias a su capacidad "milagrosa", y solo el trabajo de la tierra es productivo.

Obviamente, Marx no podía adherirse a esta definición estrecha de trabajo productivo, pero reconoció en Quesnay el gran mérito de haber analizado el circuito económico en términos de clases sociales. El error cometido por Quesnay puede, en cierta medida, explicarse por la realidad de su tiempo. Pero también expresa un sesgo ideológico al querer legitimar la utilidad social del gasto de los ricos. En un borrador de artículo para la *Enciclopedia* 2/ que permanecerá en el estado de borrador, Quesnay tuvo esta excelente fórmula: "Es necesario dejar a los ricos la libertad de gastos (...) La persona rica que disfruta de su riqueza, la devuelve a la sociedad. ¡No debemos molestar a los ricos en el disfrute de su riqueza o de sus ingresos, ya que es el disfrute de la riqueza lo que da origen y perpetúa la riqueza!" Vemos que la teoría de la escorrentía es... una vuelta a las fuentes.

Un poco más tarde, Quesnay, imagina un diálogo con un hipotético M. H. que sugiere que "es el trabajo del obrero lo que ha producido el valor de mercado de [la] mercancía". Quesnay no está convencido, e insiste nuevamente en las virtudes del consumo de los ricos: "Los ricos son por su disfrute los dispensadores de los gastos con los que pagan a los trabajadores; les harían mucho daño si trabajaran para ganar este gasto, y se lo harían a sí mismos realizando un trabajo penoso que sería para ellos una disminución del disfrute para ellos; porque lo que es penoso es la privación del disfrute satisfactorio. Así, no obtendrían el mayor aumento posible de disfrute por la mayor reducción posible de gasto" 3/. Estamos de acuerdo en que este desarrollo es admirable: los ricos perjudicarían a los trabajadores si se entregasen a un trabajo pesado.

En *La riqueza de las naciones*, Adam Smith realiza un ataque bastante cáustico a Quesnay: "El sistema que representa el producto de la tierra como la única fuente de ingresos y riqueza de un país por lo que yo sé nunca ha sido adoptado por ninguna nación, y existe ahora solo en Francia, en las especulaciones de un pequeño número de hombres de gran conocimiento y talento distinguido. Seguramente no vale la pena discutir durante mucho tiempo los errores de una teoría que nunca se ha puesto en práctica y que probablemente

---

* Traducción de : "Qu'est-ce qu'un emploi utile ?", *A l'encontre*, 6 novembre 2018.

nunca hará daño en ningún lugar del mundo” 4/. Para él, el error capital de este sistema es, obviamente, presentar a "la clase de artesanos, fabricantes y comerciantes, como totalmente estéril e improductiva” 5/.

François Quesnay | Adam Smith | Thomas Malthus | Karl Marx

La distinción de Adam Smith entre trabajo productivo e improductivo se refiere explícitamente a la teoría del valor: "Existe un tipo de trabajo que se suma al valor del objeto sobre el que se ejerce; Hay otro que no tiene el mismo efecto. El primero, que produce un valor, puede llamarse trabajo productivo; el último trabajo no productivo " 6/. En su mayor parte, el trabajo no productivo es, para Smith, el de los proveedores de servicios, especialmente los empleados domésticos.

Karl Marx discutirá en profundidad el análisis de Smith y propondrá su propia definición de trabajo productivo, de acuerdo con su modelo teórico: "desde el punto de vista capitalista, solo el trabajo que crea un valor agregado es productivo". El trabajo improductivo es en consecuencia definido como trabajo "que no se intercambia por capital” 7/. Una definición similar se encuentra en *El Capital*: "Ahí [en el capitalismo] el objetivo determinante de la producción es la plusvalía. Por lo tanto, se supone que solo es productivo el trabajador que le da una plusvalía al capitalista o cuyo trabajo fecunda al capital" 8/. Sin embargo, Marx adopta en otra parte una definición más estrecha; por ejemplo, el trabajo en el comercio o el transporte es para él improductivo: "las funciones puras del capital en la esfera de la circulación no producen valor ni plusvalía” 9/.

Este embrollo ha generado una abundante literatura dedicada a la exégesis de los textos, a menudo contradictorios, de Marx sobre esta cuestión. Una de las mejores síntesis se puede encontrar en un artículo antiguo de John Harrison 10/. El autor no es un marxista ortodoxo: para él, querer "mantener un concepto solo porque aparece en los escritos de Marx es reducir el marxismo a un dogma". Y no hay que quejarse: "El intento de Marx de definir científicamente la categoría de trabajo improductivo empleada por el capital fue fundamentalmente mal concebido". La integración de este concepto en el sistema teórico de Marx lleva a muchas inconsistencias: por ejemplo, los llamados trabajadores improductivos no se verían afectados por la explotación.

En su notable discusión sobre esta temática 11/, Christophe Darmangeat finalmente retiene solo una definición estricta de los trabajadores improductivos: son "aquellos cuyo salario se paga con la renta" y admite que la importancia de esta distinción en el interior del sector capitalista "ha contribuido a oscurecer el alcance, incluso su misma existencia". La distinción productivo/no productivo no puede, en última instancia, servir de criterio para evaluar la utilidad de los empleos. Sin embargo, Harrison señaló otro problema metodológico, planteando la hipótesis de que Marx definió implícitamente el trabajo improductivo como "superfluo en un sistema de producción hipotético más racional". Es esta pista la que proporciona una base crítica para la noción de utilidad de los trabajos.

El desglose del valor

En su libro, en el que defiende las desventajas del mercado 12/, Roger Bootle introduce una fructífera distinción entre empleos *creativos* y empleos *distributivos*, que no es sin relación con la que Marx trató de establecer entre trabajo productivo y trabajo improductivo. Para simplificar, los trabajadores creativos crean valor, mientras que los trabajadores distributivos son empleados para capturar este valor en beneficio de una u otra entidad, en una lógica de competencia generalizada.

Adair Turner ha retomado recientemente esta distinción y habla de empleos de "suma cero" 13/ porque mueven valor sin crearlo. El ejemplo típico es el de las actividades de marketing y publicidad que pretenden convencernos de que "el producto A es mejor que el producto B." Turner esboza un catálogo a la Prevert de los empleos que clasifica en esta categoría:

- los ciberdelincuentes y los ciberexpertos empleados para contrarrestar sus ataques;
- los abogados especializados en divorcios o en derecho de la compensación por accidente, error médico o malversación financiera;
- los abogados de negocios que protegen los derechos de propiedad intelectual;
- los contables y los abogados fiscales empleados en la optimización de impuestos, y los funcionarios asignados a su control;
- los intermediarios financieros y los gestores de activos;
- los consultores, reguladores financieros y responsables de conformidad (*compliance officers*);
- los banqueros de negocios, abogados y altos directivos que administran las finanzas corporativas, a menudo sin creación duradera de valor.
- los lobistas y comunicadores.

Gerentes, supervisores, anunciantes, consultores: ¿todos inútiles?

Pero, después de todo, estos trabajos de *suma cero* son útiles porque están adaptados al sistema de la competencia realmente existente. Así que esa categoría solo realmente tiene sentido, como sugirió Harrison, en referencia a otra sociedad que habría reducido esos costos falsos de la competencia. Abre de todos modos una reflexión que puede desarrollarse en varios niveles.

Se podría así incluir en los empleos de *suma cero* a algunos de los dedicados a la gestión de lo que eufemísticamente se llaman *recursos humanos*. Sin embargo, los nuevos métodos de gestión conducen a un rápido crecimiento de los puestos de trabajo correspondientes. Este es el punto de partida de las experiencias de las empresas liberadas, de las que la mejor conocida es probablemente Favi.

Jean-François Zobrist, el jefe de la empresa y promotor del experimento, basó su proyecto en la observación de una jerarquía hipertrofiada dedicada al control de los productores*. A menudo se refiere a un estudio de 2007 que afirma que "las empresas industriales tienen una estructura de costes que se distribuye en un 75% en costes directos y en un 25% en costes indirectos". Por lo tanto, eliminó la jerarquía, así como un gran número de funciones de apoyo que no contribuyen directamente a la producción. El balance de estas experiencias es, sin duda, discutible, pero su punto de partida es el crecimiento, considerado como excesivo, de los empleos de encuadramiento y de control.

---

* Presentación de Favi por Favi: "FAVI, bajo el liderazgo de su ex Director, Jean-François Zobrist , desarrolló en la década de 1980 una organización centrada en el CLIENTE, *donde la estructura desaparece para garantizar una escucha completa de los equipos* autónomos y responsables. Una gestión atípica que aboga por la búsqueda permanente del Amor del cliente, la confianza en el Hombre y la innovación" [*Red. A l'Encontre*]

En la muy seria *Harvard Business Review*, dos economistas especializados en gestión intentaron cuantificar esta inflación jerárquica 14/. Localizaron 24 millones de gerentes, gestores y otros supervisores en los Estados Unidos, o sea el 18% del empleo (y casi el 30% de la masa salarial). Tomando como referencia a las empresas más *parsimoniosas*, llegaron a la conclusión de que este número podría reducirse a la mitad. También consideraron que la mitad de las reuniones internas, a las que los otros asalariados dedican aproximadamente el 16% de su tiempo, son una pérdida de tiempo, lo que equivale a casi 9 millones de empleos de tiempo completo. En total son 21.4 millones de empleados que "sin su culpa, crean poco o ningún valor económico".

Esta es una explicación de la paradoja de Robert Solow. A nivel de taller u oficina, los trabajadores/trabajadoras (y los consultores) observan muy concretamente el crecimiento de la productividad, pero como señaló Robert Solow hace 30 años, ello no se ve en las estadísticas macroeconómicas. Esta *evaporación* podría así explicarse porque la productividad *percibida* se evalúa solo en relación con los trabajos *creativos*, mientras se olvidan los trabajos distributivos.

Dilbert, Scott Adams, 2013

El valor social del empleo

Otro tema digno de mención es la relación entre utilidad social y remuneración. Este es el nuevo camino explorado por tres investigadores de la *New Economic Foundation*, basado en una evaluación del *valor social* de varias profesiones 15/. Utilizan la metodología denominada "retorno social de la inversión" (*Social Returns on Investment*) desarrollado por la Oficina del Gabinete británico 16/. Se trata de evaluar el *desempeño* de cada profesión comparando lo que aporta a la sociedad y lo que le cuesta. Es cierto que el método es

cuestionable porque se basa en el supuesto de que uno puede monetizar los efectos útiles -o dañinos-, de diferentes actividades. Pero se implementa de manera razonada y el mensaje que entrega es esclarecedor.

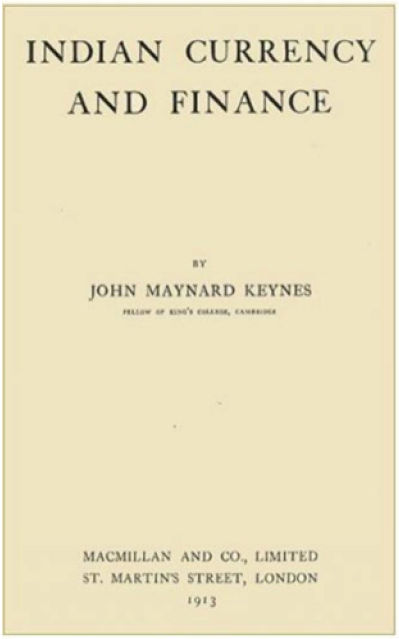
Entre las seis profesiones examinadas, dos pueden contrastarse aquí, en los dos polos de la escala social: por un lado, un trabajador de reciclaje y, por otro lado, un banquero de negocios. La primera reduce la contaminación y trata los residuos. En cada caso, se propone una valoración: por ejemplo, el CO2 ahorrado se valora en 51 libras por tonelada, tomando la estimación del informe Stern. Resultado: el *producto social* de este trabajador, pagado 13.650 libras, está evaluado en 151.152 libras. La relación entre su valor social y su salario es, por lo tanto, de 11 a 1.

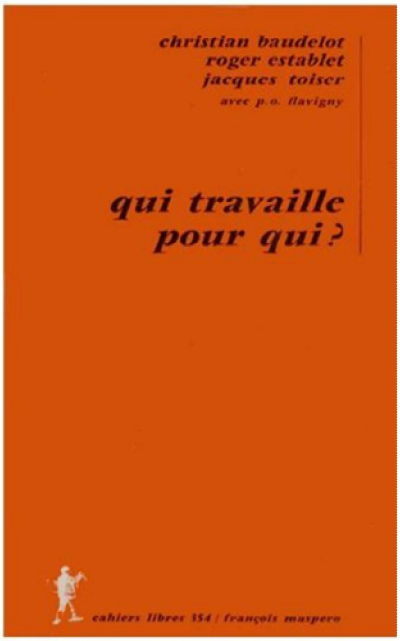
El balance de los banqueros de la City es, por otra parte, francamente negativo. Por supuesto, crean valor que se puede medir por la contribución del sector al PIB y a las finanzas públicas; pero destruyen mucho más, debido a la crisis financiera que ayudaron a provocar. En total, "mientras ganan entre £500.000 y £10 millones, los banqueros de la City destruyen 7 libras de valor social por cada libra de valor creado".

Este método de evaluación es cuestionable, pero permite probar la intuición según la cual los salarios asociados a los diversos tipos de empleo no están relacionados con su utilidad social. Se podrían multiplicar los ejemplos: así, un ingeniero proveniente de una gran escuela ganará dos o tres veces más en el sector privado para desarrollar tecnologías más o menos inútiles que en la investigación fundamental.

Empleos de mierda y empleos estúpidos

Roger Bootle se arriesga a una conjetura bastante divertida para explicar por qué los intermediarios financieros *merecen*ganar tanto: "su trabajo es tan embrutecedor que sólo el dinero puede justificarlo, y es necesario que se lleven un montón para aliviar sus sufrimientos". Probablemente es también por esta razón que su remuneración se llama eufemísticamente *compensación*. Esta sugerencia, por supuesto, evoca los análisis mordaces de David Graeber. En su libro *Bullshit Jobs* 17/, propone el concepto de *trabajos estúpidos* que definen como "una forma de empleo remunerado que es tan completamente inútil, superflua o perjudicial que ni siquiera el asalariado puede justificar su existencia".





Graeber, sin embargo, introduce una distinción conceptual entre estos *trabajos estúpidos* (bullshit jobs) y *los trabajos de mierda*: "Ahora tenemos que abordar otra distinción fundamental: entre los trabajos que no tienen sentido y los que son simplemente

trabajos sucios. Llamaré a los segundos *trabajos de mierda*, como se hace comúnmente. Evoco esta cuestión solo porque es muy común que los confundamos, y es extraño, porque no se parecen en nada. Incluso se podría decir que son diametralmente opuestos. Los trabajos estúpidos a menudo están muy bien pagados y ofrecen excelentes condiciones de trabajo, pero no sirven para nada. Los trabajos de mierda, en su mayor parte, consisten en tareas que son necesarias e indiscutiblemente beneficiosas para la sociedad; solo que los que están a su cargo están mal pagados y mal tratados".

Aquí encontramos la pala de Bootle que, por lo tanto, proporcionaría así un apoyo socio-psicológico para la clase de trabajo estúpido: solo una buena *compensación* los haría aceptables, ya que son inútiles. Y también existe la idea de una desconexión entre el valor social de los empleos y su salario: los empleos estúpidos son "indiscutiblemente beneficiosos para la sociedad" pero están mal pagados. Esta es la pregunta que ya planteó Keynes: "¿Durante cuánto tiempo será necesario pagar a los hombres de la City de forma tan desproporcionada con lo que otros ganan por servicios no menos útiles o penosos que realizan para la sociedad?" 18/.

¿Quién crea valor?

Está claro que los trabajos útiles y los productivos son dos categorías que no se superponen. Detrás de estas tipologías, encontramos el problema del valor. Para usar la tabla de lectura marxista, un trabajo es útil cuando produce un valor de uso; es productivo si aumenta el valor de cambio de los bienes. Por ejemplo, el trabajo de los funcionarios públicos es útil, pero no productivo en el sentido que Marx da a este término.

Este punto de vista, sin embargo, ha sido discutido por Jean-Marie Harribey 19/, quien argumenta que hay dos formas de validar el trabajo: "hay un segundo espacio de validación del trabajo colectivo y, por lo tanto, aplicando la definición general de Marx, un segundo espacio de creación de valor, que tiene la asombrosa peculiaridad de estar destinado no al capital sino a la sociedad en su conjunto. La gran diferencia con la validación social del trabajo necesario para producir una mercancía es que el que menciono no proviene del mercado sino de la decisión política de responder a las necesidades sociales y de dedicar recursos materiales (inversión) y fuerzas de trabajo. Si estas se encuentran disponibles, al lado del producto monetario mercantil se agrega un producto monetario que no mercantil" 20/. Para Harribey, el trabajo de los funcionarios públicos crea un "valor monetario no mercantil": son, en este sentido, productivos.

Se puede criticar esta teorización 21/, pero hay que reconocer que este debate es en gran parte casuístico: nadie niega utilidad social de los funcionarios, independientemente de que creen o no "valor monetario". Sin embargo, esta discusión tiene el mérito de plantear la cuestión de los métodos de validación del trabajo: en el caso de los empleos públicos, reenvía claramente a las opciones políticas. Queda por entender cómo se validan los empleos en el sector mercantil. Para los economistas dominantes, es la magia de los mercados libres lo que opera: los puestos de trabajo se crean de acuerdo con la combinación óptima de las elecciones realizadas por un lado por los consumidores, por el otro por los productores. Pero no todos los consumidores son iguales y la validación de los empleos está condicionada por la distribución de la demanda social y, por lo tanto, de los ingresos. Por eso, como hemos visto con Quesnay, los precursores de la teoría moderna de la *escorrentía*comenzaron con una apología del consumo de los ricos.

Empleo y consumo de los ricos

Por tanto, debemos regresar, esta vez a Thomas Malthus, porque revela los verdaderos fundamentos de teorizaciones muy contemporáneas. Malthus desea el bien de la humanidad: "Es muy deseable que las clases trabajadoras estén bien pagadas, por una razón mucho más importante que todas las consideraciones relacionadas con la riqueza; quiero decir, por la felicidad de la gran masa de la sociedad ", dice con la mano en el corazón.

Desafortunadamente, eso no es posible, ya que no todas las demandas se pueden aceptar: "Si cada trabajador consumiera el doble del trigo que consume ahora, tal aumento de la demanda, lejos de fomentar la riqueza, haría probablemente abandonar el cultivo de muchas tierras y provocaría una gran disminución del comercio interno y externo" 22/.

Para evitar los terribles efectos de un aumento en los salarios, Malthus se hace el abogado de los ricos y de su función social: consiste en proporcionar puestos de trabajo para los necesitados. Malthus es, por lo tanto, el promotor de una teoría interesante que demuestra la necesidad de una clase de consumidores improductivos para crear empleos, pero más bien de los empleos domésticos, como explica en su estilo inimitable: "Los sirvientes son agentes sin los cuales las clases media y alta no podrían usar sus recursos para el beneficio de la industria... Notemos además que los servicios personales, domésticos o puramente intelectuales, pagados voluntariamente, se distinguen esencialmente del trabajo necesario para la producción. Se les paga sobre la renta y no sobre el capital: no tienen ninguna tendencia a aumentar los gastos de producción y a reducir las ganancias" 23/.

La untuosidad hipócrita del pastor Malthus obviamente atraerá la ira de Marx, incluso si no niega la realidad de los fenómenos. Los progresos de la productividad hacen posible "emplear progresivamente a una parte considerable de la clase obrera en servicios improductivos, y reproducir, en particular, en una proporción cada vez mayor, bajo el nombre de la clase doméstica, compuesta de lacayos, cocheros, cocineros, sirvientas, etc., a los antiguos esclavos domésticos". Esta acumulación de riqueza entre los ricos "da a luz a nuevas necesidades de lujo con nuevos medios para satisfacerlas (...) En otras palabras, la producción de lujo aumenta " 24/.

Un siglo y medio nos separa de estas referencias académicas. ¿Pero cómo no ver su actualidad? Basta, por ejemplo, aproximar Malthus a André Gorz en un atajo vertiginoso. En un artículo de 1990, Gorz escribió: "Durante las dos o tres o cuatro horas pasadas cortando el pasto, paseando al perro, comprando y limpiando, comprando el periódico o cuidando a los niños, estas horas se transfieren, contra pago, a un proveedor de servicios. No hace nada que cualquiera no pueda hacer por sí mismo también. Simplemente, libera dos o cuatro horas de tiempo permitiendo comprarle dos o cuatro horas de su tiempo (...) Comprar el tiempo de alguien para aumentar sus propios ocios o su comodidad, no es otra cosa, en efecto, que comprar el trabajo de sirviente (...) Pero, ¿quién tiene interés, quién tiene los medios para pagar los beneficios de los nuevos sirvientes? "25/.

Y si regresamos a Malthus, recurrimos al mismo análisis: "No hay nadie que, con un ingreso de quinientas libras o más, consienta en tener casas, ricos muebles, ropa, caballos y vehículos, si uno tiene que barrer sus propios apartamentos, cepillarse y lavar sus muebles y ropas, preparar sus propios caballos, finalmente cocinar y vigilar la despensa". Además, estos servicios presentan, una vez más, el beneficio adicional de no tener "ninguna tendencia a aumentar los costos de producción y disminuir los beneficio" 26/.

Un último retorno a Gorz hace posible cerrar el círculo: "El desarrollo de servicios personales, por lo tanto, solo es posible en un contexto de creciente desigualdad social, donde una parte de la población monopoliza las actividades bien remuneradas y obliga a otra parte a asumir el papel de sirviente " 27/.

Consumo de los ricos y empleo

Por lo tanto, la continuidad es clara entre las teorizaciones de Malthus y la realidad del capitalismo contemporáneo, en el que los empleos de unas y unos dependen de la riqueza de los demás. Por eso debemos preguntarnos "¿quién trabaja para quién?" Al igual que lo hicieron tres sociólogos en 1979 que demostraron, en particular, que "el consumo de bienes de lujo, que se refiere, en mayor o menor medida, a una familia de cada dos, moviliza a uno de cada diez trabajadores" 28/.

En línea con este trabajo, realizamos un pequeño ejercicio de comparación entre los trabajos de servicios personales y la participación en el ingreso nacional del 10% más rico 29/. De hecho, se ha establecido que ellos son los que se benefician ante todo de las ventajas fiscales vinculadas a este tipo de empleo: "La mitad más modesta de la población se benefició en 2012 de solo el 6,6% del total de estos gastos fiscales, mientras que el decil más rico se benefició con más del 43,5% del subsidio fiscal total " 30/.

Desde finales de la década de 1990, el número de asalariadas y asalariados del sector, así como el número total de horas de trabajo, aumentaron regularmente hasta la entrada en crisis, que llevó a una disminución. Pero encontramos un perfil similar para el 10% más rico. Una simple ecuación econométrica valida esta correlación: los empleos de servicios personales dependen de la fortuna de los más ricos.

Ya hemos mencionado 31/ este sorprendente ejemplo del reinicio del astillero de La Ciotat (ciudad portuaria próxima a Marsella, ndt), ahora dedicado al mantenimiento de yates de lujo. El artículo terminaba con una frase del Papa Francisco criticando la "confianza burda e ingenua en la bondad de quienes detentan el poder económico y en los mecanismos sacralizados del sistema económico dominante" 32/, que está en la base de la teoría de la filtración.

Una pequeña fábula ecológica y social

Puesto que se acerca el final del año, reproducimos aquí, como conclusión, una fábula escrita durante las vacaciones de Navidad de 2007. Su punto de partida es la observación de que los ricos, en promedio, contaminan más. Eso es cierto a nivel mundial 33/, pero también dentro de un país como Francia. Los cálculos del INSEE muestran así que: "El 20% de los hogares más ricos inducen, a través de sus compras, el 29% de las emisiones de CO^2, mientras que el 20% de los más modestos inducen solo el 11%" 34/.

Imaginemos un país que produce y consume solo automóviles. Esta sociedad está compuesta por 80 asalariados/as y 20 rentistas. Cada rentista percibe un ingreso que es el doble que el de un asalariado/a. Lo dedica a la compra de un 4×4 que es dos veces más caro de producir y dos veces más contaminante que cada uno de los 80 coches que

consumen las y los 80 asalariadas. Imaginemos ahora una especie de cumbre de Grenelle (referencia a los Acuerdos suscritos entre el gobierno Pompidou, las organizaciones patronales y los sindicatos, que tuvieron lugar en Grenelle, barrio del suroeste de París, y que supusieron el final del movimiento huelguístico de mayo del 68 en Francia, ndt) [alusión a la Grenelle del medio ambiente que comenzó en 2007] que reduce a la mitad los ingresos de los rentistas, de modo que no pueden comprar más que automóviles normales, como los asalariados.

Hagamos las cuentas: el PIB, que ascendía a 120 (dado que el 4×4 contaba el doble), cae a 100. Por tanto, hay un *decrecimiento* del 20%. El tiempo de trabajo de las asalariadas se reduce en la misma proporción, pero su número no ha cambiado. Y como los 4×4 eran dos veces más contaminantes, las emisiones totales de CO^2 también se redujeron en un 20%. La única diferencia radica en la distribución de los ingresos: la proporción de los salarios aumenta del 66,6% (80 de 120) al 80% (80 de 100) y la de los rentistas disminuye en contrapartida.

Esta fábula se inspiró en las reacciones muy hostiles de Angela Merkel a una decisión de la Comisión Europea que fijó para 2012 un umbral máximo de emisiones de CO^2 para los automóviles. Como la industria automovilística alemana está especializada en sedanes de lujo muy grandes (más contaminantes), se ha considerado que esta medida estuvo dirigida a la industria alemana. Es por eso que esta fábula imagina un mundo improbable que produce y consume solo automóviles. Obviamente, se pueden hacer estas hipótesis más en conformidad con la realidad. Pero ello no cambiará cualitativamente sus enseñanzas. La primera es que existe un fuerte vínculo entre el modo de consumo y la distribución del ingreso. Al modificar este último, podemos eliminar algunos de los consumos dañinos: los 4×4 y otros de grandes cilindradas son inútiles socialmente y nefastos ecológicamente.

En cuanto al *decrecimiento*, no podemos hacer un proyecto sin analizar el contenido social del PIB. En nuestra fábula, la restricción de los ingresos destinados a la compra de los 4×4 lleva al decrecimiento. Pero también habría habido decrecimiento si el salario se hubiera reducido a la mitad: el PIB se habría reducido en un tercio, con una parte salarial cayendo al 50%.

Finalmente, la articulación de las opciones ecológicas y sociales plantea la cuestión de una verdadera democracia. En nuestro ejemplo, tenemos que comparar, por un lado, la *libertad* de los rentistas para conducir en 4×4 en lugar de un sencillo automóvil y, por otro, el aumento en las emisiones de CO^2 que sufre el conjunto de la sociedad. El bienestar no mercantil de menores emisiones de CO^2 debería ser *internalizado*, como dicen los economistas, para que pueda compararse con la satisfacción mercantil de los rentistas. Sin embargo, la democracia actual hace que este tipo de elección sea casi imposible, tan fuerte es la incautación de los poseedores sobre sus formas de expresión.

Imaginemos en fin una Europa sin 4×4, Mercedes, BMW, Porsche, Lexus y otros grandes coches. Los ricos contaminarán menos, al menos en esta forma. Sus frustraciones serán compensadas por un bienestar social y ecológico adicional: menos CO2 y menos tiempo de trabajo. Pero del empleo, ¿qué se dirá? Frente a este tipo de objeción es como medimos la preponderancia de lo que el Papa Francisco llama "confianza burda e ingenua (...) en los mecanismos sacralizados del sistema económico dominante". Si dejamos de producir los bienes y servicios innecesarios, el tiempo dedicado a su producción también sería inútil y podría transformarse en tiempo libre. Pero esto supone una vez más recortar en la misma proporción la parte de las riquezas que corresponde a estos consumos inútiles.

El desafío climático, por tanto, necesita de una profunda transformación del modo de satisfacción de las necesidades sociales. Ello implica desarrollar la oferta de servicios colectivos (salud, educación, etc.) menos voraces en energía, reubicando actividades que reducen los costos de transporte, mejorando la vivienda y los espacios sociales, etc. Como el consumo mercantil a menudo solo es un sustituto de la satisfacción de las necesidades

sociales básicas, la extensión del tiempo libre y la provisión de instalaciones comunitarias aparecen como requisitos previos de una transformación de los patrones de consumo. Esta concepción, que puede describirse como materialista, se opone claramente a la denuncia de los consumidores, privados de alternativas reales, y a las soluciones mercantiles ineficientes y socialmente regresivas, como la ecotasa. Pero todo esto, como hemos visto, implica un cambio radical en la distribución de los ingresos.

Notas

1/ François Quesnay, "Analyse de la formule arithmétique du Tableau Economique", *Journal de l'agriculture, du commerce & des finances*, juin 1766, p. 11-41.

2/ François Quesnay, "Hommes", projet d'article pour l'Encyclopédie, 1757, reproducido en: *Revue d'histoire des doctrines économiques et sociales*, Vol. 1 (1908), p. 78-79,

3/ François Quesnay, "Dialogue sur les travaux des artisans", *Journal de l'agriculture*, novembre 1766 dans *Oeuvres économiques et philosophiques*, Jules Peelman, Paris, 1888 p. 536-535.

4/ Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Flammarion, tome 2, 1991 [1776], p. 291. (Adam Smith, *La riqueza de las naciones,* Alianza Editorial, 2011)

5/ *ídem*, p. 294.

6/ *ídem*, tome 1, p. 417.

7/ Karl Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, tomo I, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1980.

8/ Karl Marx, *El Capital*, Libro 1, tome 2, Editorial Siglo XXI.

9/ Karl Marx, *El Capital*, Libro 3, Editorial Siglo XXI.

10/ John Harrison, "Productive and Unproductive Labour in Marx's Political Economy", *Bulletin of the Conference of Socialist Economists*, Autumn 1973.

11/ Christophe Darmangeat, *Le Profit déchiffré. Trois essais d'économie marxiste*, Paris, La Ville brûle, 2016 ; ver también esta síntesis del autor: "De quoi le travail productif est-il le nom ?", *Les Possibles* n° 15, décembre 2017.

12/ Bootle Roger, *The Trouble with Markets. Saving Capitalism from Itself*, 2009.

13/ Adair Turner, "Capitalism in the age of robots: work, income and wealth in the 21st-century", 10 de abril de 2018. Ver también: Adair Turner, "L'économie à somme nulle", *Alternatives économiques,* 12 de septiembre de 2018.

14/ Gary Hamel &Michele Zanini, "Excess Management Is Costing the U.S. $3 Trillion Per Year", *Harvard Business Review*, September 5, 2016.

15/ Eilis Lawlor, Helen Kersley, Susan Steed, "A Bit Rich. Calculating the real value to society of different professions", New Economic Foundation, Londres, 2009.

16/ UK Cabinet Office, *A Guide to Social Return on Investment*, 2012.

17/ David Graeber, *Bullshit Jobs*, Les Liens qui Libèrent, 2018, p. 43.

18/ John Maynard Keynes, *India Currency & Finance*,1913, p.192.

19/ Jean-Marie Harribey, *La richesse, la valeur et l'inestimable*, Les Liens qui Libèrent, 2013.

20/ Jean-Marie Harribey, "Les deux espaces de valorisation en tension", *ContreTemps*, 19 de julio de 2016.

21/ Ver por ejemplo: Christophe Darmangeat, "Les fonctionnaires productifs de revenu ?", *ContreTemps*, 18 de mayo de 2016 ; Michel Husson, "Comptabilité nationale et valeur non marchande", *note hussonet* n°103, 18 de octubre de 2016.

22/ Thomas R. Malthus, *Principios de economía política,* Fondo de Cultura Económica, 1998.

23/ *Ídem*,.

24/ Karl Marx, *El Capital*, Libro 1, Tomo 2, Editorial Siglo XXI.

25/ André Gorz, "Pourquoi la société salariale a besoin de nouveaux valets", *Le Monde diplomatique*, junio 1990, p. 22-23.

26/ Malthus, *op. cit.*, p. 336.

27/ André Gorz, *Metamorfosis del trabajo,* Editorial Sistema, 1994.

28/ Christian Baudelot, Roger Establet et Jacques Toiser, *Qui travaille pour qui* ?, François Maspero, 1979.

29/ Michel Husson, "Services à la personne et répartition des revenus", *note hussonet* n°129, 19 de octubre de 2018.

30/ Clément Carbonnier, Nathalie Morel, "Etude sur les politiques d'exemptions fiscales et sociales pour les services à la personne", *LIEPP Policy Brief* n°38, 2018.

31/ Michel Husson, "L'art d'ignorer les pauvres", *A l'encontre* , 13 de mayo de 2017.

32/ Francisco, *Exhortación apostólica Evangelii gaudium*, 24 de noviembre de 2013.

33/ Lucas Chancel et Thomas Piketty, "Carbone et inégalité: de Kyoto à Paris", Paris School of Economics, noviembre de 2015.

34/ Fabrice Lenglart, Christophe Lesieur, Jean-Louis Pasquier, "Les émissions de CO2 du circuit économique en France", en : Insee, *L'économie française*, edición 2010.