

El espejismo del ingreso universal

 vientosur.info/spip.php

Que una sociedad garantice un ingreso decente a todos sus miembros es, evidentemente, un objetivo legítimo. Pero ello no implica la adhesión a los proyectos de ingreso universal, de base, etc. Estos proyectos se basan en un postulado erróneo, conducen a un callejón sin salida estratégico y renuncian al derecho al empleo.

Adiós al pleno empleo, viva el ingreso

La idea de un ingreso universal se encarna en múltiples proyectos/ 1. Pero, más allá de sus diferencias, todos se desarrollan en la intersección de dos propuestas más o menos explícitas. La primera es conocida: las ganancias de productividad hacen que no se pueda alcanzar el pleno empleo. Y como toda actividad humana es creadora de valor, hay que redistribuir la riqueza producida mediante un ingreso desconectado del empleo.

Admitamos durante un instante, aunque esa previsión es altamente discutible/2, que las ganancias de productividad ligadas a las nuevas tecnologías son portadoras de una hecatombe de empleos y que un empleo sobre dos será automatizado en los dos próximos decenios. Los partidarios del fin del trabajo dicen entonces: *“veis claramente que ya no habrá empleo para todo el mundo, -por lo que- es necesario un ingreso universal para redistribuir la riqueza producida por los robots”*.

Hay que rechazar absolutamente ese *“por lo que”*. Otro razonamiento es en efecto posible: *“Los robots hacen una parte del trabajo en nuestro lugar, -por lo que- nuestro tiempo de trabajo puede disminuir”*. Es lo que ha ocurrido a escala histórica (no espontáneamente sino bajo la presión de las luchas sociales): las ganancias de productividad han sido, en gran parte, redistribuidas bajo forma de reducción del tiempo de trabajo.

Pequeña economía política de lo numérico

En la práctica nos encontramos con que las ganancias de productividad asociadas a las nuevas tecnologías tardan un tiempo en manifestarse. Los economistas se encuentran de nuevo confrontados con la *“paradoja de Solow”*: estas nuevas tecnologías se ven en todos los lugares, salvo en las estadísticas de productividad. Los intentos para salir de esta dificultad consisten en decir que el volumen de producción está mal medido por los métodos habituales: estaría subestimado, de tal forma que las ganancias de productividad serían finalmente más elevadas que lo que parece. Los correctivos propuestos se basan en su mayor parte en un olvido de la vieja distinción entre valor de uso y valor de cambio que lo numérico estaría embrollando.

El desarrollo de la economía de plataforma (Uber, etc.) y de los GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) ha estimulado en efecto las innovaciones teóricas a menudo impresionistas pero que se apoyan en su mayor parte en nuevas definiciones de la producción o de la captación de valor. La cuestión que es necesario plantearse es la de saber si las nuevas tecnologías hacen verdaderamente necesario un tal *“sobrepasamiento”* de la teoría del valor.

Aun a riesgo de conservadurismo es necesario, aquí, dar un paso atrás: es preciso discernir lo que es efectivamente nuevo a la vez que se toma distancia de la idea fácil según la cual las innovaciones técnicas determinarían mecánicamente los cambios sociales adecuados. Esta fascinación ante las proezas de la técnica conduce bastante rápidamente a la precipitada conclusión de que la clase asalariada está condenada.

Para quitarse de encima ese dispositivo ideológico, lo más simple es preguntarse cuál es el modelo de las empresas *“numéricas”*. Dicho de otra forma: ¿cómo ganan dinero? Apple vende smartphones y tabletas; su modelo se distingue en un casi-monopolio que se basa, por un lado, en una sobreexplotación de la mano de obra y, por otro, en la renta que le proporciona la adición de los consumidores a su sistema cerrado. Pero, a fin de cuentas, Apple gana dinero vendiendo mercancías. No hay pues nada nuevo bajo el sol desde este punto de vista y ello permite subrayar un resorte ideológico consistente en la mezcla de dos cosas: los resultados notables del producto y el hecho de que es una mercancía clásica. La misma cosa se podría decir de Amazon, que no es otra cosa que un distribuidor de mercancías almacenadas en inmensos hangares (o de grandes

servidores para los bienes numéricos) que son manipulados por proletarios.

La tipología de las plataformas es todavía más diversificada. Por ejemplo, Blablacar y Uber no tienen exactamente la misma lógica. En el primer caso, la plataforma pone en contacto a dos personas que han escogido hacer el mismo trayecto y comparten los gastos. Se trata entonces de una transferencia de renta entre personas individuales que no crea en sí misma valor. Por contra, la plataforma percibe una comisión que corresponde a la venta de un bien mercantil, en este caso el servicio de puesta en contacto. Uber, y otras muchas como TaskRabbit en Estados Unidos, funcionan más bien como agencias de trabajo temporal, poniendo a disposición a “asalariados” que van a realizar una tarea para un cliente que va a pagar por esa prestación.

Las aplicaciones de puesta en relación hacen así posibles transacciones que habrían podido ser realizadas bajo otras formas pero a un precio más elevado o no se habrían realizado. Se podría hablar de empresa virtual que pone directamente en contacto al comprador del servicio con una persona “asalariada”. Desde un punto de vista estrictamente económico no hay verdaderamente nada nuevo bajo el sol. La plataforma rentabiliza su inversión y sus algunos asalariados, cobrando una comisión: la mercancía que vende es el servicio de puesta en relación. El trabajador recibe una remuneración, como lo haría un pequeño artesano. La gran diferencia es evidentemente la no aplicación (potencial pero no inevitable) de toda legislación social y fiscal. Este sector de la *gig economy* se asemeja al llamado sector informal o no declarado de los países en desarrollo y el estatuto de sus participantes es frecuentemente más próximo al de un jornalero del siglo XIX que al de asalariado o incluso trabajador autónomo.

Ello es particularmente evidente en el caso del micro-trabajo que consiste, como explica el sitio web *foulefactory.com*, en automatizar las “tareas manuales más laboriosas” mediante una remuneración mínima. El ejemplo emblemático es el del Turco Mecánico (*Mechanical Turk*) de Amazon: esta plataforma (*mturk.com*) pone en contacto a particulares y empresas que proponen microtareas. La misma denominación de Turco Mecánico es reveladora. Hace referencia a la famosa superchería de finales del siglo XVIII: un autómatas vestido a la moda turca jugaba al ajedrez (y ganaba la mayoría de las veces). En realidad era un ser humano que manipulaba al maniquí. Amazon reivindica orgullosamente la referencia a ese subterfugio, anunciando el slogan “inteligencia artificial”: se reconoce así que muchas tareas que parecen haber sido automatizadas son de hecho realizadas por pequeñas manos pero diseminadas a través del mundo y subpagadas. Amazon simboliza así el verdadero subterfugio ideológico consistente en transformar el recurso a esta sobreexplotación en maravilla de la tecnología.

Adiós a la teoría del valor

Un paso suplementario se realiza con las teorías del *digital labor*. Ese trabajo gratuito realizado por los consumidores que surfean en internet sería explotado, ya que produce una información que se capta integralmente sobre el sitio web y que será revendida: hay pues captación de valor producida por los “pro-consumidores” (*prosumers*).

Este esquema conduce a elaboraciones teóricas a veces descabelladas y que pueden incluso presentarse en un marco conceptual que evocaría la teoría del valor. Este es el caso de Christian Fuchs que lleva hasta el extremo la tradición operaria italiana: “la fábrica es el lugar del trabajo asalariado, la fábrica no está solamente en el edificio: está en todos los lugares”/3.

Para Antonio Casilli, otro teórico del *digital labor*, creamos valor sin saberlo, especialmente a través de los objetos conectados: “el simple hecho de encontrarse en una casa o en una oficina ‘inteligentes’. es decir equipadas de dispositivos conectados, es ya productor de valor para las empresas que colectan informaciones”/4. Es necesario entonces “reconocer la naturaleza social, colectiva, común, de todo lo que se produce en términos de contenido compartido y de datos interconectados y prever una remuneración que mida volver a dar al common lo que ha sido extraído. De donde la idea, que definiendo, del ingreso de base incondicional”.

Esta justificación del ingreso de base se basa en una extensión ilegítima de los conceptos de valor y de

explotación y, finalmente, de una incompreensión de las relaciones sociales capitalistas. El gran problema del capitalismo numérico es al contrario su incapacidad de mercantilizar los bienes y servicios virtuales que produce.

Otros dos adeptos del capitalismo cognitivo van todavía más lejos al proponer un ingreso social garantizado que debería *“ser concebido e instaurado como un ingreso primario ligado directamente con la producción, es decir como la contrapartida de una actividad creadora de valor y de riqueza en la actualidad no reconocida y no remunerada”*/5. El término de “ingreso primario” remite a la distribución “primaria” de los ingresos, entre salarios y beneficios. Dicho de otra forma, el ingreso garantizado es pensado como una forma suplementaria de ingreso que debería agregarse al salario y al beneficio. Pero este ingreso correspondiente a una creación de valor *ex nihilo* nos hace entrar en un mundo paralelo fantasmágico que ya no es el capitalismo.

Saldo de cualquier cuenta

El primer impasse estratégico de los proyectos de ingreso universal se basa en una idea raramente subrayada que por otra parte reenvía al postulado de base, es decir que el pleno empleo está en lo sucesivo fuera de alcance. Sin embargo, es fácil mostrar, casi aritméticamente, que el pleno empleo es esencialmente una cuestión de reparto /6. Decir que el pleno empleo está fuera de alcance equivale pues a admitir que es imposible modificar la distribución del valor agregado de las empresas en el sentido de una creación de empleos por reducción del tiempo de trabajo.

Sin embargo los proyectos de ingreso universal implican, también ellos, una modificación de la distribución de los ingresos necesaria para financiar el ingreso incondicional en un nivel “suficiente” para asegurar un nivel de vida decente. Pero, ¿por qué ese cambio en la distribución –al menos tan drástico- sería más fácilmente aceptado por los dominantes que un reparto del trabajo?

Los partidarios del ingreso universal se encuentran a continuación confrontados con una contradicción fatal. Si el ingreso es “suficiente” o “decente”, su financiación implica redespigar ampliamente la protección social, ya que no hay fuente autónoma de creación de valor. Ello supone una regresión social que consiste en remercantilizar lo que ha sido socializado. Si el ingreso se fija en un nivel modesto, como etapa intermedia, entonces el proyecto ya no se distingue de los proyectos neoliberales y les prepara el terreno.

Al idealizar al precariado como si correspondiese completamente a un trabajo más autónomo que permitiría liberar las iniciativas, se ocultan las formas más clásicas y dominadas. Al proponer el sobrepasamiento de la condición salarial hacia un post-asalariado adosado a un ingreso de base se facilita la tarea de los que organizan en la práctica la vuelta al pre-trabajo asalariado. Los partidarios progresistas de un ingreso de 1000 euros mensuales tienen el riesgo de favorecer la puesta en práctica de un ingreso universal de 400 euros – como saldo de todas las cuentas- que permitiría, además, reducir ventajosamente los costos de funcionamiento del Estado de Bienestar.

Adiós al programa de transición

La combinación de fundamentos teóricos erróneos y de orientaciones programáticas vacilantes conduce fatalmente a renunciar o a girar la espalda a los ejes esenciales de un proyecto coherente, que empieza por la reducción del tiempo de trabajo. Más allá de algunas posiciones conciliadoras (*“eso es complementario”*) los partidarios del ingreso universal ignoran o desacreditan esta palanca de acción. Para Philippe Van Parijs, uno de los grandes promotores de la renta universal, ella es *“una idea del siglo XX, no del siglo XXI”* porque *“la realidad del siglo XXI”* (a la que es necesario pues resignarse) es la *“multiplicación del trabajo atípico, del trabajo independiente, del trabajo a tiempo parcial, de los contratos de todo tipo”*/7.

Proyectándose en un futuro indistinto, todos estos proyectos saltan por encima de la necesaria movilización alrededor de medidas de urgencia como el aumento del salario mínimo y de las rentas mínimas sociales (con su extensión a los jóvenes de 18 a 25 años). Al resignarse a la precarización dejan en realidad el campo libre a los proyectos liberales de un ingreso mínimo único e insuficiente que sustituiría a las rentas mínimas sociales existentes.

Al favorecer el espejismo de un salario para toda la vida o un ingreso incondicional, estos proyectos obvian una versión radicalizada de la seguridad social profesional que asegure la continuidad del ingreso/8 (se entiende por seguridad social profesional la que tiene por objeto asegurar la continuidad del recorrido profesional y el mantenimiento de los ingresos frente a las rupturas unilaterales de los contratos, a la vez que se instaura el derecho a la movilidad de las personas; según algunas propuestas los ingresos correspondientes a los períodos de no trabajo se financiarían por cotizaciones mutualizadas a cargo de las empresas; ndt).

En fin, estos adioses al pleno empleo impiden plantear la cuestión de las necesidades sociales y de adoptar una lógica de Estado “empleador en último término”. La cuestión ecológica permanece ausente, salvo que la frugalidad del ingreso de base sea suficiente para desencadenar el decrecimiento.

De forma general, el éxito de estos proyectos se explica sin duda por las coordenadas de un período bastante de pesadilla. Parecen representar atajos que permitan sortear los obstáculos y pasar de nuevo a la ofensiva. Se encuentra esta misma búsqueda de soluciones milagro en terrenos conexos: las monedas mágicas (“libre”, “doble” o “refundadora”) para crear actividad, la vuelta a las monedas nacionales para salir de la crisis del euro, el sorteo aleatorio para restablecer la democracia, etc. Estas utopías encantatorias no son solamente estériles: son también, desgraciadamente, obstáculos a la construcción de una estrategia de alternativa encarnada en la realidad de las relaciones sociales.

Notas

1/ Michel Husson, “[Fin du travail : le temps des gourous](#)”, *A l'encontre*, 23 de junio de 2016.

2/ Michel Husson, “[Le grand bluff de la robotisation](#)”, *A l'encontre*, 10 de junio de 2016.

3/ Christian Fuchs, “[Prolegomena to a Digital Labour Theory of Value](#)”, *tripleC*, 10 (2), 2012.

4/ Antonio Casilli, « [Digital labor : à qui profitent nos clics ?](#) », *Le Temps*, 12 de enero de 2015.

5/ Carlo Vercellone et Jean-Marie Monnier, « [Mutations du travail et revenu social garanti comme revenu primaire](#) », *Les Possibles* n°11, Otoño de 2016

6/ Michel Husson, “ [France. Réduction du temps de travail et chômage: trois scénarios](#) ”, *A l'encontre*, 4 de abril de 2016.

7/ Philippe Van Parijs, “[La réduction du temps de travail est une idée du XXe siècle](#)”, *L'Obs*, 7 de julio de 2016.

8/ Laurent Garrouste, Michel Husson, Claude Jacquin, Henri Wilno, [Supprimer les licenciements](#), Syllepse, 2006.

<http://alencontre.org/societe/le-monde-merveilleux-du-revenu-universel.html>