

¿ FIN DEL TRABAJO O REDUCCIÓN DE SU DURACIÓN ¿

Michel Husson*

Veredas n°2, 2001, UAM Xochimilco, México.

La tesis sobre el fin del trabajo logra un éxito multiforme sobre el cual este texto se propone reflexionar. La empresa no es simple, pues la tesis en cuestión admite una cierta vaguedad en sus proposiciones, y oculta no pocas incoherencias internas. Resulta entonces difícil desprender un corpus homogéneo y articulado. Nuestra diligencia consistirá entonces en proponer un diálogo con esta nueva vulgarización, que establece un ida y vuelta entre realidades cuantificadas y perspectivas de transformación social.

La manera más natural de comprender la tesis del fin del trabajo consiste en interpretarla en un sentido literal: el fin del trabajo corresponde al hecho de que hay cada vez menos trabajo. El libro de Rifkin (1996) se presenta por lo demás como una inmensa –y por lo mismo fastidiosa- compilación de ejemplos concretos tendientes a mostrar que, en muy numerosas circunstancias, hace falta cada vez menos trabajo para una misma producción o un mismo servicio. Una primera precisión se impone en seguida: ¿el fin del trabajo debe ser entendido como una baja absoluta del volumen total de horas de trabajo, como una baja relativa de l gasto de trabajo en relación al volumen del producto, o como escasez de la cantidad de trabajo relativa al número de solicitantes? Dicho esto, esta distinción es sobre todo interesante desde un punto de vista analítico, en la medida en que se puede mostrar que cada una de esas interpretaciones posibles es desmentida con amplitud por los hechos.

Un siglo de productividad

Se puede comenzar así con la idea de una baja pronunciada del gasto de trabajo por unidad producida, dicho de otra manera de un avance de la productividad. Entonces uno se encuentra confrontado con un problema de periodización, en la medida en que el crecimiento de la productividad del trabajo representa una tendencia constante desde hace más de un siglo (Cuadro 1).

En un siglo (1896-1996), la productividad horario del trabajo se ha multiplicado en Francia por 134.7. Hace cien años, una hora de trabajo producía un valor agregado de 8.2 francos la hora, contra 111.8 en 1996. Lo que necesitaba una hora de trabajo hace un siglo, se produce hoy en 4 minutos y 23 segundos. Se puede girar este dato básico en todos los sentidos: implica un fantástico avance de la productividad social del trabajo. Se puede discutir enseguida la definición del producto cuyo contenido ha cambiado en el curso de los últimos cien años, pero ningún problema de medición puede reducir el alcance de esa constatación.

Así pues, ¿cómo es que el fin del trabajo no es una tendencia secular sino que aparece como signo de una reciente modernidad? Si esas mejorías de la productividad hubieran sido consagradas en su totalidad a la reducción del tiempo de trabajo, en verdad no se estaría lejos de haber terminado con el trabajo, puesto que habría pasado de 2695 horas

* Economista, miembro del Institut de Recherches Economiques et Sociales (IRES), París, Francia. El presente artículo fue traducido del francés por Arturo Anguiano.

a finales del siglo XIX a 200 horas anuales. Se estaría en la semana, no de cuatro días, sino de ¡cuatro horas ! Esta desaparición potencial de la categoría de trabajo no tuvo lugar por razones bastante simples de comprender. Una parte importante del crecimiento de productividad, en términos gruesos tres cuartos, han sido consagrados a producir más: el PIB ha sido multiplicado por 9.2 veces en un siglo, el PIB per cápita por 7.7. Dado el aumento de la población, más rápido que el del empleo, el PIB por habitante, o en otros términos el nivel de vida promedio, ha sido multiplicado por seis en el curso del último siglo.

Cuadro 1. Un siglo de productividad en Francia

		1896	1996	1996/1896	TCAM
PIB (miles de millones de francos de 80)	PIB	414	3800	9.17	+2.24 %
Empleo (miles)	N	18800	22400	1.10	0.17 %
Duración del trabajo (horas)	DUR	2695	1519	0.56	-0.58
Volumen (miles de millones de horas)	VOL=N*D UR	50.8	34.0	0.67	-0.58
Productividad hora (F80/hora)	PIB/VOL	8.2	111.8	13.7	+2.65
Población (millares)	POP	38550	58380	1.51	+0.42 %
PIB per cápita (francos de 80)	PIB/N	22021	169642	7.70	+2.06 %

TCAM: Tasa de crecimiento anual promedio. Fuente: Villa (1994).

La otra parte del aumento de la productividad ha sido dedicada a una reducción del tiempo de trabajo que prácticamente ha permitido dividir entre dos la duración anual media. Dados todos esos movimientos, el volumen de trabajo, o en otras palabras el número total de horas de trabajo ha bajado a un tercio. Para acabar pronto, todo progreso de la productividad/hora se traduce en una cierta combinación de mejoramiento del nivel de vida y de baja del tiempo de trabajo, según una ecuación simple que se escribe:

Productividad por hora = PIB por cabeza /Duración

En el siglo la productividad/hora ha aumentado en promedio 2.65 % por año, lo que ha permitido un avance del PIB por cabeza de 2.06 % y una reducción del tiempo de trabajo de 0.58 % por año. Redondeando apenas, se tiene $2.65=2.06+0.58$.

Cada uno de esos movimientos puede por sí mismo ser objeto de una distribución más o menos equitativa o asumir formas más o menos atractivas. No hay ningún optimismo plácido: la baja del tiempo de trabajo puede muy bien —es el caso de hoy— tomar la forma regresiva del desempleo masivo o de trabajo a tiempo parcial. Sobre un muy largo período, se puede observar que los efectos benéficos (mejoría del nivel de vida y reducción uniforme del tiempo de trabajo) tienden a generalizarse (no forzosamente de manera espontánea) al conjunto de la sociedad. En todo caso, a pesar de su simplicidad, esta ecuación es ya un poco más compleja que la ecuación “intuitiva” según la cual el crecimiento de la productividad se resuelve integralmente en base al empleo. Tenemos aquí un primer punto de desacuerdo con el fin del trabajo que remite a su visión mecanicista de los efectos del desarrollo económico sobre el volumen del trabajo.

La paradoja de Solow

¿El período reciente presentaría características particulares que lo distinguirían de las evoluciones seculares? Esto permitiría comprender mejor la emergencia reciente de la ideología del fin del trabajo. Esta explicación podría ligarse al sentimiento ampliamente expandido según el cual el período corriente estaría caracterizado por una aceleración del progreso técnico, que transformaría cualitativamente los datos del problema. Que ha habido progreso técnico y mutaciones, es evidente. Pero la paradoja es que una de las cuestiones clave que domina el debate entre los economistas es precisamente una paradoja. Al menos que se considere que se trata de una tendencia que sólo los grandes iniciados tienen los medios de percibir, el fin del trabajo debería influenciar las problemáticas de los economistas. La cuestión dominante debería por ejemplo ser la de saber cómo se regula una economía en la que los incrementos de la productividad son tan elevados que los gastos de trabajo tienden a reducirse a un mínimo. ¿Qué deviene el valor, cómo puede fijarse el salario, qué de la duración del trabajo y de la distribución de los ingresos? Pero los economistas, tomados aquí en su conjunto, se encuentran confrontados a lo que se ha dado en llamar la “paradoja de Solow”. Para retomar el caso del premio Nóbel, se ve por todas partes los efectos de la informática, salvo en las estadísticas de la productividad. En otros términos, no se asiste a una irreprimible aceleración de la productividad, sino al contrario a su disminución. Es un fenómeno más o menos universal, y que no se traduce ni en problemas de medición, ni a efectos de estructura entre la industria y los servicios. Se puede de cualquier forma criticar la manera como la economía escoge las cuestiones que plantea, pero no se puede negar su validez.

Conviene acudir de nuevo a las cifras para ilustrar esta configuración, por lo cual proponemos un enfoque tripolar, comparando Estados Unidos, Japón y Europa. Esta última se define aquí como conjunto constituido por los cuatro países más grandes: Alemania, Francia, Italia y Reino Unido (Cuadro 2). Calculado sobre el conjunto de los seis principales economías (G6), la baja de la productividad/hora es espectacular, puesto que su tasa de crecimiento pasa de 4.7 % entre 1960 y 1973 (trece años de vacas gordas) a 1.8 % entre 1983 y 1996 (trece años de vacas flacas). Esta disminución es general y por lo demás tiene por efecto acercar las performances relativas de los tres grandes polos de la economía mundial.

Cuadro 2. Disminución de la productividad

	USA	Japón	Europa	G6
1960-73 Volumen de trabajo	1.7	0.6	-0.7	0.4
PIB	4.3	9.4	4.4	5.2
Productividad del trabajo	2.6	8.7	5.2	4.7
1983-96 Volumen de trabajo	2.1	0.2	0.0	0.9
PIB	2.9	3.2	2.3	1.8
Productividad del trabajo	0.8	3.0	2.3	1.8

Tasas de crecimiento anual promedio en %. Fuente: Husson (1998).

Pero la disminución de la productividad es concomitante a una disminución del crecimiento de un alcance equivalente. Pero la diferencia entre los dos es la que determina la evolución del volumen del trabajo. Para las principales economías tomadas como un todo, el volumen del trabajo aumenta durante el último período, e incluso más rápido que durante los años de expansión. Pero ese movimiento corresponde sobre todo

a la evolución constatada en Estados Unidos. En Japón, el volumen de trabajo continúa al alza, pero menos rápidamente. Solamente en Europa se estanca, pero con un mejor resultado que en los años sesenta cuando reculaba. Este resultado contra-intuitivo no se debió, hay que subrayarlo, a la unificación alemana, puesto que se razona aquí sobre la ex República Federal Alemana (RFA).

En cifras absolutas, se llega finalmente a un balance de la evolución del volumen de trabajo que muestra que este último ha aumentado casi un cuarto a la escala de los seis principales países capitalistas (cuadro 3). De 431 mil millones de horas de trabajo en 1960, se pasó a 530 mil millones en 1996. No es sino en Europa que baja el volumen de trabajo, pero se estabilizó en los últimos quince años (gráfica 1).

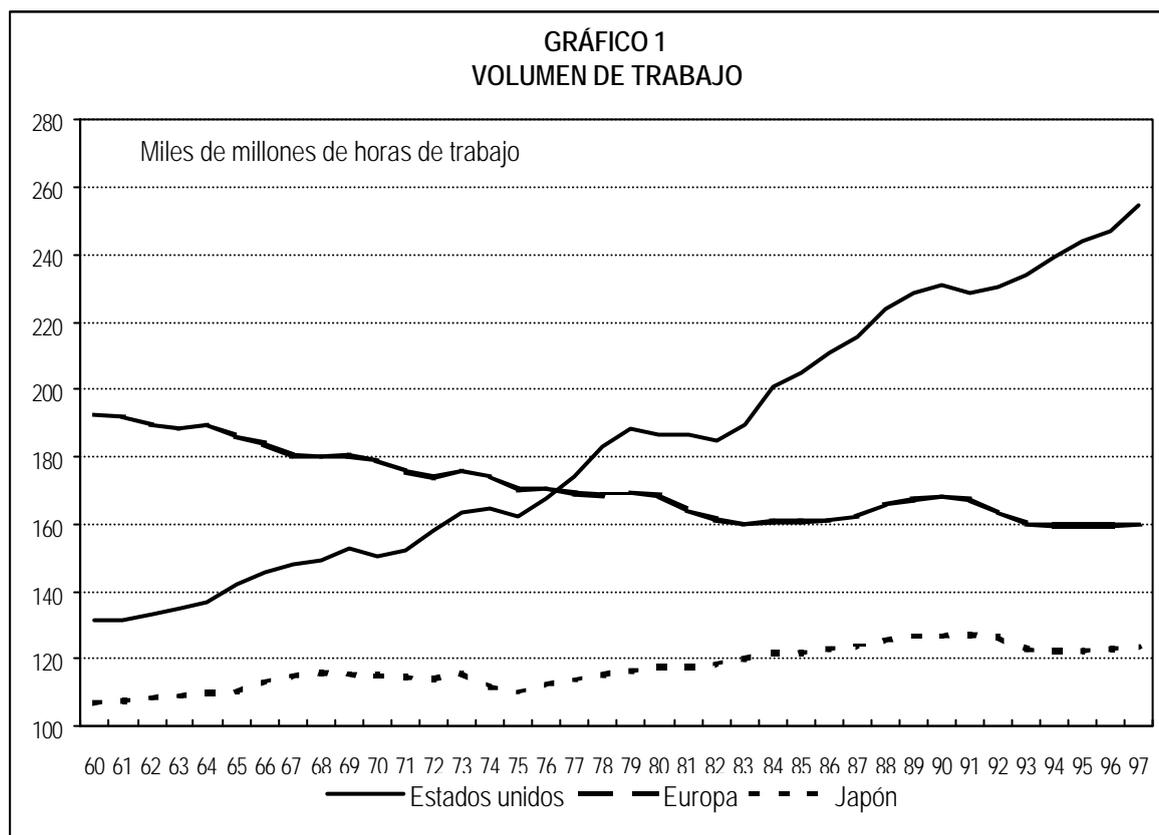
Cuadro 3. Volumen de trabajo

	1960	1996
USA	132	247
Japón	107	123
Europa	192	160
G6	431	530

Miles de millones de horas. Fuente: Husson (1998).

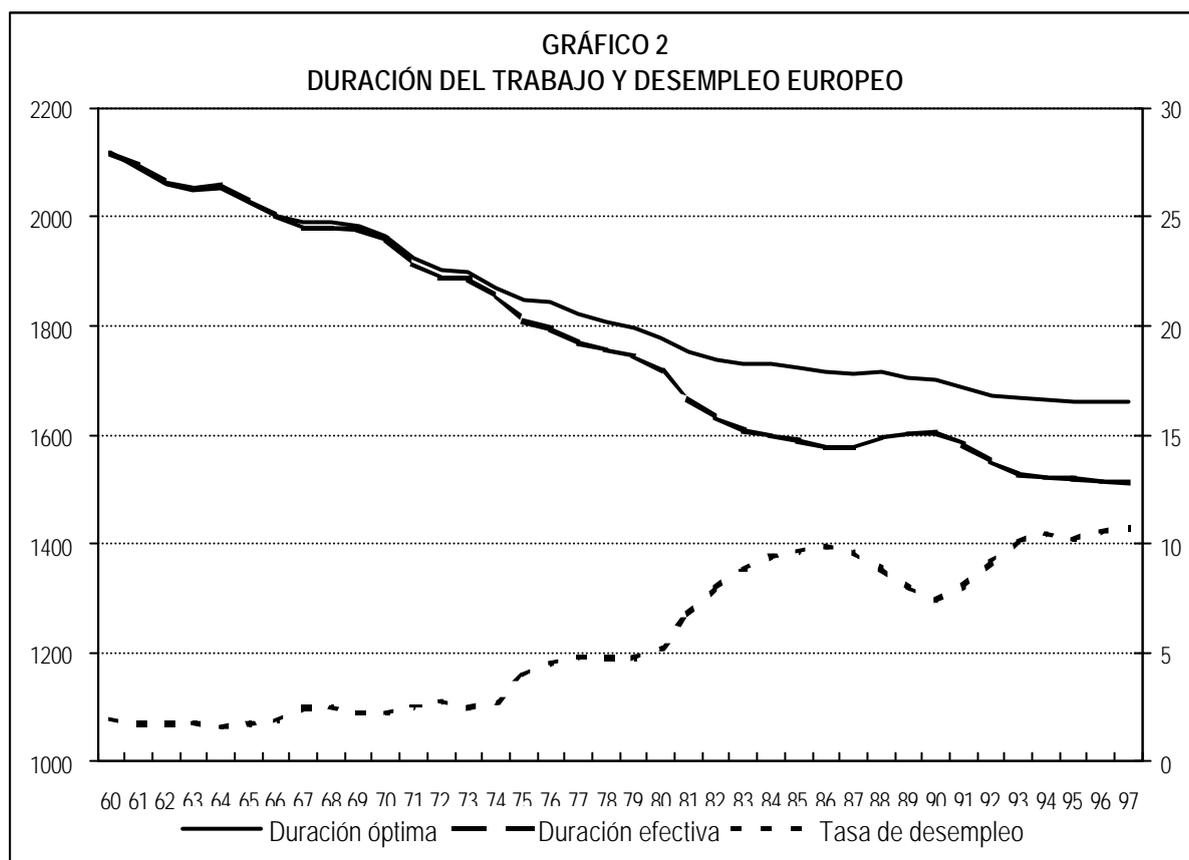
En 1991 apareció en Estados Unidos un libro de Juliet Schor titulado *The Overworked American* que mostraba que los norteamericanos trabajaban en 1990 163 horas más en promedio que en 1970. Algunos años más tarde, Jeremy Riffkin publicaba el suyo, que defendía una tesis rigurosamente inversa. ¿Hablaban ambos del mismo país? Es toda la cuestión, que en todo caso hace aparecer una de las grandes debilidades metodológicas de Riffkin. Sus innumerables ejemplos, escogidos con todo un arte de periodista en la búsqueda de lo sensacional, no se adicionan forzosamente. No está zanjada, ni incluso discutida, la cuestión de saber si se trata de una nueva norma, o al contrario de un modelo limitado a ciertos sectores y a ciertas capas de trabajadores. Es una cuestión que atraviesa la comprensión de la economía y de la sociedad de Estados Unidos, que aparece cada vez más como modelo de Gran Máquina para Crear Empleos.

Un trabajo reciente de Bluestone y Rose (1998) aporta preciosos esclarecimientos y muestra que se operó un importante cambio al inicio de la era Reagan. "Entre 1967 y 1992 la duración anual media del trabajo había registrado una baja significativa, del orden de 135 horas anuales por trabajador. A partir de 1982, esta tendencia se invirtió y la duración anual comenzó a aumentar [...]. En 1995 la duración anual había recobrado su nivel de 1997". Un trabajo reciente (Husson 1998), realizado a partir de datos de la OCDE da la misma magnitud: 1990 horas por año en 1997, 1860 en 1982 y 1950 en 1995. Se puede, así, defender la tesis según la cual el aumento del volumen de trabajo en Estados Unidos se ha inflado respecto a sus competidores japoneses y europeos. Tal es la tesis recientemente expuesta por Robert Brenner (1998), quien hace jugar un papel central a la competencia inter-capitalista en el surgimiento de una onda larga recesiva. Esto no impide que el volumen de trabajo aumente en los países del G6, lo que contradice una posible interpretación del fin del trabajo.



¿Demasiado poco trabajo para demasiados trabajadores?

Esta sería una manera de traducir la tesis del fin del trabajo, su versión débil de cierta manera. El crecimiento del volumen de trabajo sería insuficiente respecto al de la población activa, de dónde se desprendería el aumento del desempleo. Es lo que evidentemente sucede, pero no se trata de un resbalón tal que se pueda hablar de un fenómeno por completo irreversible. Para comprender mejor esta apreciación, se utilizará una noción simple que es la duración óptima del trabajo, o en otros términos la que correspondería a un reparto del volumen de trabajo sobre el conjunto de la población activa y que no dejaría subsistir más que una tasa de desempleo de 2 %. La brecha entre esas dos duraciones depende de la separación entre el empleo y la población económicamente activa y es pues homogénea con una tasa de desempleo. La Gráfica 2 permite así ilustrar las diferentes fases del ascenso de la tasa de desempleo. Hasta mediados de los años setenta, éste último crece muy débilmente, y la duración efectiva baja de manera muy cercana a la duración "óptima". Un primer escalón de la escalera es pasado con la recesión de 1975, luego un segundo con la del inicio de los años ochenta. Enseguida el desfase entre las dos curvas tiende a mantenerse, mediando fuertes variaciones coyunturales. Es el escalón de la escalera del inicio de los años ochenta que mantiene la relación más directa con la disminución de la duración del trabajo, que separa en el largo plazo la duración efectiva de la deseada. Un examen más detallado muestra que es en ese momento que el ritmo de baja de la duración de trabajo, que se acercaba a 1 % por año ha sido bastante bruscamente dividido entre tres. Esta disminución de la duración del tiempo de trabajo tiene como doble contraparte un déficit en creación de empleos (y por lo mismo del ascenso del desempleo), así como un muy significativo restablecimiento de la tasa de beneficio sobre la cual se regresará más adelante.



Fin del trabajo y distribución del ingreso

Jean-Marie Haribbey (1998) ha puesto en forma certera el dedo sobre la incoherencia lógica de cierto discurso sobre el fin del trabajo, que se organiza alrededor de dos proposiciones articuladas entre sí, incluso si ellas en realidad no son compatibles. Del florilegio que él propone en anexo a su artículo, se retomará la doble formulación sacada de Aznar (1993).

Proposición 1: “Los progresos de la productividad del trabajo [...] parecen ineluctables, programados por los desarrollos y las innovaciones de la tecnología”.

Proposición 2: “La reducción de la duración del trabajo [...] no puede producirse [...] sino por la instauración de un mecanismo de compensación, redistribuyendo las riquezas producidas por el sistema sin trabajo [...]. La fuente de la riqueza ya no es exclusivamente el trabajo, la deducción de los financiamientos sociales [...] ya no se asegura exclusivamente por el trabajo”.

Se ha mostrado que la primera propuesta es en gran medida falsa. De cualquier forma, sería cierto que ella no mantendría relación lógica con la segunda. Comencemos por lo que remite a los debates teóricos más exigentes. En la idea del fin del trabajo existe la idea de la pérdida de sustancia del valor-trabajo. No se trata solamente de un juego de palabras: entre muchos partidarios del fin del trabajo, la pérdida de centralidad del trabajo, su desaparición como valor, acompaña igualmente a una pérdida de sustancia de la ley

del valor. Para decirlo rápido, haría falta tan poco trabajo para producir una mercancía, que la teoría según la cual éste gasto de trabajo es el que determinaría el precio de la mercancía por definición perdería su validez.

En realidad pasa lo contrario: como el capitalismo no puede utilizar otro cálculo económico que éste, que le es consustancial, es por lo que se pone a funcionar de manera más regresiva. Se puede discutir aquí rápidamente cierto número de afirmaciones en sentido contrario. De entrada, se nos dice que las mercancías serían cada vez más inmateriales, lo cual sería incompatible con el valor-trabajo. Pero esto no perturba en nada la teoría del valor, la que no se encuentra limitada –salvo en las interpretaciones efectivamente erróneas- a la producción de bienes físicos por los trabajadores manuales. La mercancía es un producto del trabajo asalariado, que es vendido de manera que valorice un capital. ¿En qué modifica la naturaleza de la mercancía el desarrollo de los servicios y de la información? Que existan problemas de definición de la mercancía individual, en el caso por ejemplo de programas de computo reproducibles a costos muy bajos, implica una cuestión que concierne sobre todo al reparto de la ganancia entre los diferentes capitales, pero no representa alguna dificultad teórica mayor.

Un segundo argumento comúnmente empleado consiste en decir que los salarios representan una fracción cada vez más reducida de los costos. Que la parte de salarios baja, es un hecho. Que sea reducida a una cantidad despreciable, es otra cosa. Si no, sería difícil explicar la energía constante de los patrones dirigida a reducir la masa salarial, ajustar los efectivos, acudir al *downsizing*, etc. Desde el punto de vista macroeconómico, semejante afirmación no se sostiene, salvo olvidando que en las compras inter-ramas se incorpora trabajo. Cuando una empresa compra los servicios de una sociedad de servicios informáticos o de limpieza, las sumas que consagra a ello no se contabilizan en los gastos de personal sino que a fin de cuentas se remiten a los salarios. Es verdad que la interpenetración constante entre industria y servicios tiene por efecto disociar los gastos de trabajo directo y las compras de bienes o de servicios incorporando trabajo directo. De esta manera es como se puede explicar esta otra paradoja que proponemos llamar la “evaporización” de la productividad. Claramente se encuentran incrementos considerables de la productividad al nivel de la producción directa, pero éstos se revelan extremadamente costosos en trabajo en otros niveles del proceso productivo de conjunto (Husson 1999). Al nivel global, los salarios representan alrededor de dos tercios del valor agregado de las empresas. Al nivel sectorial, los precios relativos reflejan crecimientos de productividad diferenciales. En pocas palabras, la ley del valor continúa operando y las mejorías de la productividad no implican en nada que la producción de riqueza haya devenido autónoma en relación a los gastos de trabajo. Hay aquí un paso al límite en el que se puede intentar restituir la lógica falible a partir de una imputación de los avances de la productividad. Aunque han disminuido en relación a los años de expansión, los incrementos de productividad no han cesado y hay que preguntarse cómo son utilizados por la sociedad. Se partirá aquí de una descomposición esclarecedora que resulta de la definición de la parte de los salarios. Esta última puede escribirse del siguiente modo:

$$\text{Parte de los salarios} = \frac{\text{Salario real por cabeza}}{\text{Productividad/hora* duración}}$$

Se puede utilizar esta relación para identificar la utilización de los incrementos de productividad:

- la primera es un aumento del salario real por cabeza;
- la segunda es una reducción de la duración del trabajo;
- la tercera es una baja de la parte salarial, o en otros términos un aumento de la ganancia.

El cuadro 4 examina cómo esa distribución se efectúa en dos períodos iguales de seis años. En la primera de ellas (1965-1981), se observa que los incrementos de la productividad son elevados en Europa y que se redistribuyeron principalmente bajo la forma de aumento del salario real. Este “fordismo” se acompaña igualmente de un ritmo bastante sostenido de reducción del tiempo de trabajo, de tal suerte que esos efectos favorables a los asalariados terminan por superar los crecimientos de productividad obtenidos. La parte salarial tiende a aumentar y la descomposición contable se ajusta sobre una baja relativa de la ganancia. Con variantes, ese esquema vale para los cuatro grandes países europeos. El período contemplado no es, es verdad, homogéneo, puesto que se sitúa a caballo entre los años de expansión y los años de crisis. Pero la decisión de comparar períodos de tiempo iguales permite, a pesar de todo, analizar considerablemente esas dos fases.

Cuadro 4. Crecimiento de productividad y sus usos

	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido	Europa	USA
1965-1981 Productividad	4.0	4.1	4.4	3.3	3.9	1.4
Salario	3.8	3.4	4.6	2.9	3.6	1.1
Duración	1.0	0.8	0.5	1.2	0.9	0.5
Ganancia	-0.8	-0.1	-1	-0.7	-0.6	-0.2
1981-1997 Productividad	1.9	2.3	2.3	1.8	2.1	0.7
Salario	0.7	1.1	0.8	1.5	1.0	0.5
Duración	0.6	0.5	0.3	0.0	0.3	-0.3
Ganancia	0.6	0.7	1.0	0.3	0.7	0.6

Fuente: OCDE.

Los años noventa se caracterizan en efecto por la puesta en práctica de una muy diferente forma de distribuir los aumentos de la productividad. Estos, se ha visto, para comenzar son inferiores (2.1 % por año en lugar del anterior 3.6 % para la Europa de los cuatro). Pero la proporción de lo que corresponde a los asalariados ha bajado todavía más fuertemente. Bajo la forma de salario real, los salarios no obtienen más que 1 %, en lugar de 3.6 % de antes. En otros términos, el progreso de los salarios no representa más que 48 % de los avances de productividad, contra 92 % en el período anterior. La redistribución bajo forma de reducción de tiempo de trabajo disminuye todavía más sensiblemente (0.3 % por año en lugar de 0.9 %), y se reencuentra el resultado evocado más arriba. Los asalariados ya no recuperan la totalidad de los incrementos de productividad, ni bajo forma de salario, ni bajo forma de duración de trabajo reducida, de tal suerte que la parte salarial baja y que la restauración de las tasas de beneficio devienen un gravamen importante de los avances de productividad.

Este cambio de régimen se reencuentra en cada uno de los cuatro grandes países europeos, y también, con alcances diferentes, en Estados Unidos. La diferencia es que para pasar de una contribución positiva al restablecimiento de las tasas de beneficio, es necesario, no solamente bajar el ritmo de reducción de tiempo de trabajo sino igualmente invertir esta tendencia y aumentar la duración del trabajo.

Queda la reducción del tiempo de trabajo, que constituye la contraparte casi natural a un crecimiento de la productividad. Que ésta viene a duplicar, y es el paso del trabajo a medio tiempo el que puede estar a la orden del día y permitir reabsorber muy ampliamente el desempleo. En suma, se dispone así de tres maneras de afectar un crecimiento de productividad masivo. El cuadro de abajo muestra las magnitudes asociadas a la duplicación de la productividad: permite, al gusto, duplicar el salario, reducir a la mitad la parte de los asalariados, o dividir entre dos la duración del trabajo. Por lo demás, sólo la baja de la duración permite aumentar el empleo o conservar el empleo sin necesidad de modificar el nivel de producción.

Cuadro 5. Duplicación de la productividad

	Situación inicial	Todo a la ganancia	Todo al salario	Todo a la duración
Productividad hora	100	200	200	200
Salario per cápita	7000	7000	14000	7000
Duración	100	100	100	50
Parte de los salarios	0.70	0.35	0.70	0.70

Mientras más rápidamente crece la productividad del trabajo, más es posible asignarle una parte, en alguna medida retroactivamente, a una reducción del tiempo de trabajo más que proporcional permitiendo reincorporar a los solicitantes de empleo, mediando, claro, una modificación del reparto. Esta determinación contable permite barrer el conjunto de arreglos posibles. Enseguida, las leyes de la economía capitalista seleccionan los compatibles con sus modalidades de funcionamiento. Dicho en otros términos, una hipotética aceleración de la productividad no constituye una transformación regresiva, una amenaza social, sino en la medida en que las relaciones sociales capitalistas obstaculizan una distribución racional del crecimiento de productividad.

Trabajo e ingreso

Pero una de las propuestas implícitas del fin del trabajo se ubica a un nivel todavía diferente. Consiste en decir que el crecimiento masivo de la productividad vuelve mucho más necesarias las formas de asignación de ingresos para los desconectados del trabajo. Es lo que se encuentra en la cita de Aznar para quien la reducción del tiempo de trabajo supone “la instauración de un mecanismo de compensación, redistributivo de las riquezas producidas por el sistema sin trabajo”. Esta afirmación es rigurosamente errónea., siendo verdadero lo contrario, pues la reducción del tiempo de trabajo es, por naturaleza, ese mecanismo de redistribución. Para ser más precisos, el razonamiento de Aznar no tiene sentido más que en un caso caracterizado precisamente por la no-reducción del tiempo de trabajo. Frente a los niveles de productividad considerados elevados, la no reducción de la duración del trabajo es precisamente lo que crea el desempleo y por lo mismo una capa social para la cual hay que inventar una nueva forma de ingreso. Los excluidos del trabajo, los privados de empleo son privados al mismo tiempo de todo derecho al acceso a la riqueza social. Esto, una vez más, no significa que ésta haya sido creada independientemente del trabajo, pero eso sí de seguro independientemente de esos trabajadores. Pero imaginemos que las contrataciones proporcionales a la baja de la duración del trabajo hubieran permitido ofrecerles el estatus de asalariado (y en consecuencia un salario), entonces la necesidad de inventar una nueva forma de ingreso no habría aparecido.

No hay que confundir dos debates. Desde un punto de vista estratégico, la reivindicación de un ingreso garantizado debe ser asumida por el movimiento social, desde el momento en que la insuficiente creación de empleos ha fabricado una capa de trabajadores sin trabajo y sin ingreso. Esto no da motivo de discusión más que sobre la articulación de ese ingreso garantizado con las reivindicaciones puramente salariales. En revancha, hay que rechazar la idea de que el ingreso mínimo es la única respuesta posible y coherente a los progresos futuros de la productividad. Esto no es verdad sino en un caso particular en el que se supone que la duración del trabajo se encuentra bloqueada. En esas condiciones, las alzas de productividad impulsan la reducción relativa del número de empleos y se traducen en una baja de la parte salarial. Si se toma como logro el hecho de que la reducción del trabajo está bloqueada, entonces hace falta un ingreso para los desempleados. Se tiene el derecho a considerar que ese escenario es desgraciadamente posible y que corre el riesgo de remitirse a una hipotética redistribución del trabajo. Pero no es legítimo hacer de ello una ley absoluta, ni forzosamente un modelo social deseable.

Imaginemos una sociedad que gestiona racionalmente lo que hemos llamado la ecuación de productividad. En un primer tiempo, lleva la parte de la ganancia a un nivel más conveniente, transformando los ingresos de los rentistas en salarios para empleos nuevos asociados a la reducción del tiempo de trabajo. El desempleo ha retrocedido de manera significativa. ¿Qué hacer entonces con los avances de productividad? Después de haber fijado una parte razonable a la ganancia, que va a financiar la acumulación, la sociedad debe combinar dos modalidades de crecimiento de su riqueza. Admitamos que escoge un progreso razonable y sostenible del salario per cápita y que dedica la mayor parte de los incrementos de productividad a una reducción del tiempo de trabajo igualitario, en particular desde el punto de vista de las relaciones entre hombres y mujeres. Una sociedad funcionando de manera racional podría incluso, en la locura, eliminar una cantidad considerable de trabajo superfluo y parásito, directamente ligado a la competencia capitalista, trabajo del que estamos lejos de ver el fin. Se llegaría bastante rápido a un verdadero trabajo a medio tiempo, con una gran latitud de modulación sobre el conjunto de la vida. Semejante sociedad podría instituir una suerte de contrato social garantizando el derecho al trabajo y así al ingreso para el conjunto de sus miembros. El dominio que tal sociedad ejercería sobre sus propios fines, la garantía real del derecho al empleo, transformaría considerablemente la naturaleza de la relación salarial. Nuevas formas de redistribución del ingreso podrían aparecer bajo la forma de una extensión del campo del salario socializado y del de la gratuidad.

¿El imposible pleno empleo?

Se puede considerar a esta sociedad como utópica, idílica, fuera de alcance, insuficientemente en ruptura con los mecanismos económicos actuales. Toda la cuestión está en saber si esas dificultades de definición son superadas por el proyecto de un subsidio universal o ingreso garantizado. ¿Es éste último la condición de la emergencia de un nuevo pleno empleo o al contrario el contrapeso necesario por la inaccesibilidad postulada del pleno empleo? Los defensores del fin del trabajo tienen en común un postulado difícil de asir, que consiste en afirmar que ninguna reducción del trabajo puede ya crear empleos en número suficiente para volver al pleno empleo. Sólo el ingreso garantizado permitiría una verdadera salida desde arriba a los actuales callejones sin salida.

Esta posición oscila constantemente entre dos registros diferentes, uno y otro cuestionables, como lo es ese va-y-viene igualmente más controlado, que consiste en asociar de manera desconcertante una resignación teorizada a partir de la realidad observable, y un modelo utópico obtenido por el paso al límite. La realidad observable es que no hay reducción del trabajo y que, desde ese momento, el pleno empleo aparece fuera de alcance.

La primera frase del libro de Vivienne Forrester (1996) ilustra bien esta idea que extravían las gentes contemplando falsas soluciones: “ Vivimos en el seno de un engaño magistral, en un mundo desaparecido que nos encarnizamos en no reconocer, y que los políticos artificiales pretenden perpetuar. Millones de destinos se encuentran destrozados, aniquilados por este anacronismo debido a estrategias porfiadas destinadas a dar por perdurable nuestro más sagrado tabú: el del trabajo”.

A este argumento pragmático que muestra que el pleno empleo es imposible puesto que se aleja constantemente, se añade la idea de que se va hacia una sociedad de trabajo cero y que uno se agota tratando de ir en contra de ese movimiento. Todo esto se hace por deslizamientos progresivos. Así, André Gorz a quien se pregunta si se va hacia una producción sin hombres, responde de hecho con otra cuestión: “No es imposible, pero por el momento seguramente vamos hacia la empresa sin asalariados permanentes y de tiempo completo” (Gorz 1998). El trabajo intermitente o de tiempo parcial es una forma de reducción del tiempo de trabajo, nada tiene que ver con el fin del trabajo. Pero la tesis sobre el ingreso como única respuesta adecuada al fin del trabajo necesita pasar al límite. Es sólo cuando la cantidad de trabajo gastada deviene nula cuando ya no existe efectivamente ningún medio de mantener un vínculo entre el modo de distribución del producto social y el gasto de trabajo. El enojo es que deviniendo infinito ese producto social, ya no existe tampoco necesidad de redistribuirlo.

Todos esos pasos al límite paradójicos son necesarios en segundo plano, porque dan cuerpo a una perspectiva cualitativa de desconexión del ingreso y del trabajo, antes de abatirse sobre las formas estrechas que son producidas actualmente. Entre la gama de teóricos del fin del trabajo, se pueden en efecto observar grados muy variados de radicalidad. Para algunos, el discurso sobre las mutaciones inefables es muy útil para eliminar toda discusión sobre alternativas distintas al lastimoso ingreso mínimo de inserción (RMI). Por lo menos debería llevar a la reflexión que la reivindicación de un RMI de menos de 4000 F^{*} pueda ser presentado, en razón de esta perspectiva nebulosa, como la cumbre de la radicalidad, mientras que la semana de 32 horas no sería sino una adecuación de la explotación asalariada. No se puede invocar tan hipotética abundancia para hacer de la cuestión de ingreso la dimensión cuasi exclusiva de la transformación social, como si la cuestión del trabajo estuviera ya resuelta por disolución espontánea.

Tomemos las cosas de otra manera. La reducción del tiempo de trabajo con contrataciones proporcionales y conservación del poder adquisitivo supone en un primer tiempo una reducción de la parte de la ganancia. ¿Tendría efectos diferentes la conservación del tiempo de trabajo actual con una baja de efectivos compensada por la instauración de una pensión universal? Si no toca a la distribución del ingreso, se trata de un reparto de migajas entre trabajadores, otra redistribución de los efectos de la expropiación de las elevaciones de productividad, en breve una miserable gestión de la miseria, que no puede pretender al título de proyecto alternativo. Si, al contrario, ese

* Francos franceses (n del T.)

ingreso garantizado debe pagarse con una baja significativa de los ingresos de los rentistas, ¿ que permite pensar que ese resultado será más fácil de alcanzar que una “buena” reducción del tiempo de trabajo, desde el punto de vista del grado de ofensiva social que eso supone?

Fin del trabajo y tercer sector

Para terminar hay que subrayar otra contradicción que atraviesa a no pocos análisis sobre el fin del trabajo, en sus versiones menos radicales. Se trata del gran tema de la actividad que debería suplantar al empleo y ser reconocida socialmente, por lo mismo remunerada. Alguien como Rifkin presenta el desarrollo de un tercer sector como salida al fin del trabajo, conjuntamente con la reducción del tiempo de trabajo. Esa mezcla es de nuevo incoherente. Se puede explicar a la vez que se va hacia una sociedad donde la creación de riquezas es independiente del trabajo, y descubrir que existen yacimientos enormes de empleos bajo la forma de actividades dejadas hoy en barbecho. Esos dos modelos no son compatibles manifiestamente. Si el trabajo está en vía de desaparecer, no es para reaparecer bajo forma de “actividad”. Si el fin del trabajo se dibuja en el horizonte, significa una enorme cantidad de tiempo libre, y la puesta a disposición de un ingreso universal que nos dispense de toda actividad remunerada y nos transforme en gestores de ese tiempo libre. Lo que haremos podrá bautizarse como se quiera, por ejemplo actividad, pero es una actividad gratuita, fuera de la economía, no mercantil. Empero, la noción de tercer sector introduce otra idea, que es el hecho de que esta actividad gratuita por naturaleza deberá ser reconocida y suscitar empleos remunerados. ¿Cómo se establecerá la frontera?

En la concepción pura de la pensión universal, la cuestión no se plantea en principio, si se pasa al límite. La pura desconexión entre ingreso y trabajo, y la abundancia, hacen desaparecer la categoría de actividad o sacan el problema con la utopía de la desaparición del trabajo. Concretamente, es sin embargo un mito que no resiste el examen, a menos que se postule una autosuficiencia total de los individuos. Pero desde que ellos tienen necesidad unos de otros, se reintroduce el trabajo. Si soy dentista, el servicio que ofrezco sanando la caries de mi vecino reencuentra la dimensión de trabajo, salvo que se postule un gusto espontáneo por actividades de entrega y una fabulosa armonía universal. Desconectados del ingreso del trabajo Siendo desconectado los ingresos respecto al trabajo, la provisión de servicios sería en efecto dejada al gusto de los oferentes, y regulada por la simple simpatía. Todo eso es inconsistente y no sirve para la elaboración de un proyecto de transformación social que no presuponga la abundancia. De golpe, un poco como el proyecto de pensión universal es descontada del triste RMI, el tercer sector se debilita en pequeñas chambas intermitentes de salarios reducidos. No es realmente el fin del trabajo, más bien el fin del derecho al trabajo.

En cambio, el proyecto radical centrado en la reducción del tiempo de trabajo es más sólido. No hay necesidad de postular el fin del trabajo o la abundancia, y se limita a organizar socialmente su progresiva desaparición. Y su lógica consistiría más bien en rechazar la distinción entre empleo y actividad y a partir del examen de las necesidades sociales a satisfacer. El principio es homogeneizar el modo de satisfacción de esas necesidades rechazando la dicotomía entre quienes aparecen como solventes, y quienes deben serlo, pero a condición de pagar menos bien a quienes lo efectúan. Si aquí debe haber desconexión, es entre el salario de los trabajadores y la rentabilidad directa de su trabajo, y esta desconexión no puede operar sino por una socialización de la asignación del trabajo, que pasa por transferencias de valor en dirección de los sectores menos

rentables pero socialmente prioritarios. El papel de los servicios públicos, de la socialización de la oferta y el objetivo de gratuidad tienen un lugar central en esta perspectiva. En cierto sentido, se opone directamente al proyecto esquivo que inspira la idea de tercer sector, poniendo por delante la exigencia de un dominio directo de las opciones sociales, y así de una oposición frontal a los puros criterios de ganancia.

Bibliografía

Aznar, Guy (1993) *Travailler moins pour travailler tous*, Syros.

Bluestone, Barry y Rose, Stephen (1998), *The Unmeasured Labor Force*, Public Policy Brief n° 39, The Jerome Levy Institute.

Brenner, Robert 1998, *The economics of global turbulence*, *New Left Review*, 229.

Forrester, Viviane (1996), *L'horreur économique*, Fayard.

Gorz, André (1998), Entrevista en *Le Monde* del 6 de enero.

Harribey, Jean-Marie (1998), "Travail, emploi et activité: essai de clarification de quelques concepts » *Economie appliquée*, Economie du travail, Série A.B., n° 20, 3/1998.

Husson, Michel (1998), « Le ralentissement de la réduction du temps de travail en Europe », *Chronique internationale de l'IRES*, n° 54, septembre.

Husson, Michel (1999), *Les ajustements de l'emploi. Pour une critique de l'économétrie bourgeoise*, Editions Page Deux.

Rifkin, Jeremy (1996), *La fin du travail*, La Découverte.

Schor, Juliet (1991), *The Overworked American*, Basic Books.

Villa, Pierre (1994), *Un siècle de données macro-économiques*, INSEE Résultats n°303-304.