

POLÍTICAS ECONÓMICAS ALTERNATIVAS FRENTE A CRISIS Y DESEMPLEO

Jacques Gouverneur¹

(Octubre de 2006)

Indice	
1. Superando – o no – las contradicciones inherentes a los salarios y al gasto público	2
2. Origen y resultados de las políticas neo-liberales	6
3. ¿Cómo salir de la presente crisis?	11
3.1. Reformar el sistema	12
a) Impuestos sobre las ganancias y creación de empleos de utilidad social	12
b) Un aprovechamiento alternativo de los incrementos de productividad	13
c) Un cambio progresivo en la composición de los salarios	14
d) Conclusión sobre las políticas reformistas	17
3.2. Transformar el sistema	18
Post scriptum	20

Para salir de la crisis y resolver el problema del desempleo, ¿ hay que *reducir* – o al contrario habría que *aumentar* – los salarios, las subvenciones sociales (pensiones, seguro de desempleo, seguro de salud, subvenciones familiares) y el gasto público (educación, cultura, contratos públicos, etc.) ? En otras palabras : ¿ hay que seguir implementando políticas *restrictivas* de índole neo-liberal (adoptadas desde los años 1980) o bien, al contrario, habría que preconizar políticas *expansivas* de corte keynesiano² (como en el periodo de crecimiento 1945-1975) ?

¹ El autor es profesor emérito de la Université Catholique de Louvain (UCL). El artículo retoma, con algunos cambios y datos más recientes, un texto inicialmente publicado en los Cahiers de la FOPES (UCL), serie Recherches, n° 1, Mayo de 1999, así como en los Documents de travail du SPED (UCL), n° 3, Agosto de 1999, bajo el título « *Quelles politiques économiques contre la crise et le chômage ?* ». (Los temas del artículo son también analizados en Jacques Gouverneur, « *Los fundamentos de la economía capitalista* », capítulo IX : véase la información sobre el libro en el post scriptum de este artículo.)

² El economista inglés John M. Keynes proponía este tipo de políticas para remediar a la gran crisis de los años 1930. Además del aumento del gasto público, las políticas keynesianas privilegian un alza de los salarios bajos (que por necesidad son destinados esencialmente al consumo y no al ahorro) : en tal sentido, estas políticas constituyen una forma de redistribución de los ingresos.

Para tener ver más claro al respecto, empezaremos exponiendo las contradicciones que presentan tanto los salarios como el gasto público, y las condiciones que deben ser satisfechas para superar dichas contradicciones (sección 1). Luego señalaremos las circunstancias que han favorecido la emergencia de las políticas neo-liberales vigentes, así como los callejones sin salida a los cuales conducen dichas políticas (sección 2). Finalmente, después de determinar las limitaciones de un retorno a políticas keynesianas, propondremos algunos indicios de soluciones alternativas (sección 3).

1. Superando – o no – las contradicciones inherentes a los salarios y al gasto público

Las empresas necesitan, a la vez, *ganancias* (éstas son la finalidad de la producción capitalista) y *mercados* (los bienes y servicios producidos deben ser vendidos).

Ahora bien, los *salarios* – tanto los salarios directos (salarios netos) como los ingresos indirectos (las subvenciones sociales) – tienen efectos contradictorios sobre las ganancias y los mercados de las empresas.

Por una parte, constituyen un *poder de compra* adjudicado a la población : desde este punto de vista, las empresas están interesadas en *aumentar* los salarios directos e indirectos, ya que esto hace posible la ampliación de sus *mercados*.

Por otra parte, sin embargo, los salarios netos y las contribuciones sociales (deducidas para financiar las prestaciones sociales) constituyen la mayor parte del *costo salarial* de las empresas : desde este punto de vista, las empresas están interesadas en *disminuir* los salarios y las contribuciones sociales, pues esto les permite reducir sus costos y aumentar sus *ganancias*.

El *gasto público* tiene efectos contradictorios similares.

Por una parte, incide *favorablemente* en las *ganancias* y los *mercados* de las empresas : los intereses de la deuda pública, así como los subsidios públicos, aumentan en forma directa la tasa de ganancia ; las redes de educación financiadas por las autoridades públicas asumen la formación básica de los trabajadores³, lo que reduce los costos y aumenta las ganancias ; los salarios pagados a los funcionarios y maestros, así como los contratos

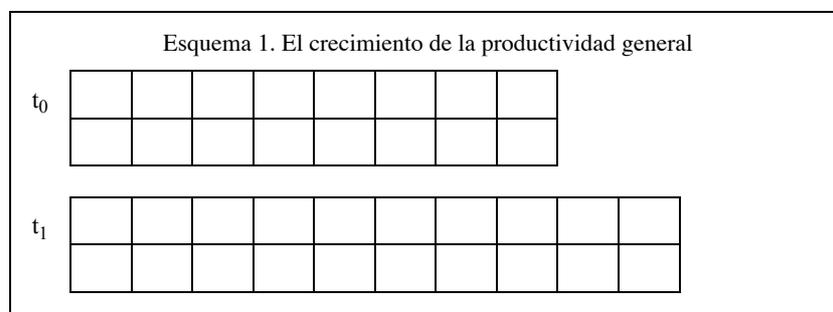
³ Capacidad de leer, escribir, calcular, etc. (además de la asimilación de la ideología dominante : competitividad, sumisión a la autoridad, etc.)

públicos⁴, amplian el mercado de las empresas productoras de medios de producción y de consumo. Si se toman en cuenta todas estas ventajas, las empresas están interesadas en que el gasto público se *extienda* : esta expansión aumenta sus *ganancias* y/o *mercados*.

Sin embargo, todos estos gastos implican que las autoridades graven impuestos sobre las empresas y los hogares : los primeros disminuyen directamente las *ganancias*, mientras que los segundos reducen el poder adquisitivo de la población y, por ende, los *mercados* de las empresas. Si se toman en cuenta todas estas deducciones, las empresas están interesadas en que el gasto público se *limite*.

¿ Es posible conciliar los aspectos contradictorios arriba señalados ?
En otras palabras : ¿ en qué condiciones pueden las empresas aumentar sus ganancias y también sus mercados ?

La primera condición es un *crecimiento de la productividad general*, en el sentido de que, con el mismo número de trabajadores (o habitantes), la economía produce una mayor cantidad de bienes y servicios. En forma gráfica, un incremento en la productividad en un periodo dado (entre un año t_0 y un año t_1) es ilustrado por un acrecentamiento de la « torta », por un aumento en la cantidad de « porciones de torta » : en el esquema 1, la cantidad de estas « porciones de torta » pasa de 16 a 20 (esto representa un crecimiento en la productividad general de 25%).



El crecimiento de la productividad es un proceso prácticamente continuo, más o menos rápido de acuerdo a las épocas. Se explica básicamente por el progreso tecnológico, o sea por la producción y utilización de equipos y procedimientos (máquinas, robots, ordenadores, etc.) cada vez más numerosos, variados y eficientes. El progreso tecnológico, a su

⁴ Es decir las compras hechas por las autoridades públicas : adquisición de edificios y equipos, compra de carreteras y autopistas, etc.

vez, se explica en gran parte por la competencia vigente tanto entre los productores como entre los usuarios de dichos equipos y procedimientos⁵.

La segunda condición (para que las empresas dispongan a la vez de ganancias más elevadas y mercados más amplios) radica en la aplicación de *políticas keynesianas*. Esto se ilustra en el esquema 2. En él se muestra que entre t_0 y t_1 , los salarios reales aumentan en un 17% (se pasa de 6 a 7 rectángulos N) ; las contribuciones y subvenciones sociales se incrementan en un 25%, al igual que los impuestos y el gasto público (se pasa de 4 a 5 rectángulos tanto para SS como para E).

La nueva situación (en t_1) resulta favorable para los trabajadores : tienen un poder de compra superior – a través de los salarios directos y de las prestaciones sociales – y cuentan además con una mayor disponibilidad de servicios públicos (en educación, en servicios a la población, etc.).

La nueva situación es todavía más favorable para las empresas : sus *ganancias* netas aumentan (se pasa de 2 a 3 rectángulos G en el ejemplo), y al mismo tiempo sus *mercados* crecen (gracias al aumento en el poder de compra de los asalariados y al incremento en el gasto público).

¿ Qué sucede si la segunda condición no se cumple, si se aplican políticas neo-liberales ? Las políticas neo-liberales « suaves » (esquema 3) *bloquean* o *frenan* al máximo el gasto público y el poder de compra – directo e indirecto – de los asalariados. Las políticas neo-liberales « duras » (esquema 4) *disminuyen* estos componentes.

Para los trabajadores, las políticas neo-liberales resultan en un estancamiento o una regresión en sus condiciones de vida : su poder adquisitivo global y los servicios públicos a su disposición permanecen constantes (esquema 3) o se reducen (esquema 4).

Para las empresas, las políticas neo-liberales tienen efectos contradictorios (tanto más mercados cuanto más duras sean las políticas) : por una parte, las *ganancias* totales aumentan ; por otra parte, los *mercados* globales se estancan (esquema 3) o se reducen (esquema 4).

⁵ En las ramas que producen equipos, cada empresa busca extender su mercado lanzando máquinas nuevas y mejoradas ; en todas las ramas, las empresas compiten entre sí introduciendo equipos nuevos y perfeccionados.

**Esquema 2. Crecimiento de la productividad general
y aplicación de políticas keynesianas**

t_0	N	N	N	SS	SS	E	E	G
	N	N	N	SS	SS	E	E	G

t_1	N	N	N	N	SS	SS	E	E	E	G
	N	N	N	SS	SS	SS	E	E	G	G

Las ganancias (G) aumentan ; además, los mercados son ampliados gracias al incremento del poder adquisitivo de los asalariados (N+SS) y del gasto público (E).

**Esquema 3. Crecimiento de la productividad general
y aplicación de políticas neo-liberales « suaves »**

t_0	N	N	N	SS	SS	E	E	G
	N	N	N	SS	SS	E	E	G

t_1	N	N	N	SS	SS	E	E	G	G	G
	N	N	N	SS	SS	E	E	G	G	G

Las empresas consiguen ganancias más elevadas (G) ; pero sus mercados no crecen debido al estancamiento del poder adquisitivo de los asalariados (N+SS) y del gasto público (E).

**Esquema 4. Crecimiento de la productividad general
y aplicación de políticas neo-liberales « duras »**

t_0	N	N	N	SS	SS	E	E	G
	N	N	N	SS	SS	E	E	G

t_1	N	N	N	SS	E	E	G	G	G	G
	N	N	SS	SS	E	G	G	G	G	G

Las empresas consiguen ganancias todavía más elevadas (G) ; pero sus mercados se reducen debido a la disminución del poder adquisitivo de los asalariados (N+SS) y del gasto público (E).

Símbolos en los esquemas 2, 3 y 4 : N = salario neto (o salario directo) ; SS = salario solidario (o salario indirecto) = contribuciones y subvenciones sociales ; E = intervención del Estado = impuestos y gasto público ; G = ganancia neta de las empresas

Nota referente a los tres esquemas : Todas las magnitudes se expresan en términos reales (en euros constantes) antes que en términos nominales (en euros corrientes) : se neutralizan así los efectos de una posible inflación, o sea de un alza en los precios entre t_0 y t_1 .

2. Origen y resultados de las políticas neo-liberales

Para asegurar sus ganancias (condición necesaria para que sobrevivan y crezcan), las empresas tienen que ser suficientemente competitivas frente a sus competidores nacionales y extranjeros⁶. Esta exigencia de competitividad las empuja espontáneamente en dos direcciones : por una parte, buscan introducir progresos tecnológicos (lo que tiende a reducir el empleo) ; por otra parte, buscan limitar los salarios y presionan al Estado para que éste actúe en el sentido esperado, es decir la reducción de los costos salariales y el aumento de las ganancias (vía las normas de moderación salarial, la disminución de las contribuciones patronales a la seguridad social, la reducción de los impuestos sobre las sociedades, etc.). *El sistema capitalista, basado en la búsqueda de la ganancia y la competencia, presenta pues una tendencia espontánea hacia la adopción de prácticas y políticas neo-liberales.*

Para contrarrestar esta tendencia, es necesario que exista una relación de fuerzas relativamente favorable a los trabajadores, de manera que éstos puedan exigir y obtener, de parte de las empresas y el Estado, concesiones en el sentido contrario, a saber : aumento de los salarios, desarrollo de la seguridad social, crecimiento del gasto público. ¿Cuál ha sido la realidad al respecto ?

Durante el periodo 1945-1975, de hecho, la relación de fuerzas es bastante favorable a los trabajadores : esto se explica sobre todo por el temor al « contagio comunista » (hay que alejar a los trabajadores de la alternativa que representa la economía planificada)⁷ y por la escasez relativa de mano de obra (lo que estimula el recurso a la inmigración y al empleo femenino). Durante todo este periodo, por consiguiente, se aplican políticas keynesianas, que aumentan la demanda global (a la vez los gastos de los asalariados y el gasto público). En un contexto de creciente productividad, las empresas sacan

⁶ La exigencia de competitividad puede ser *atenuada* o *diferida* en el caso de acuerdos entre productores. Pero nunca será suprimida : ningún productor puede tener costos excesivos ; esto es todavía más cierto si se toma en cuenta que los acuerdos siempre pueden ser revocados.

⁷ La URSS tenía un poder de atracción considerable después de la Segunda Guerra Mundial. En el plano político, había contribuido de forma decisiva en la derrota del régimen nazi. En el plano económico y social, su sistema de planificación le había permitido alcanzar altas tasas de crecimiento, evitar la gran crisis de los años 1930 y garantizarles empleo y una existencia segura a los trabajadores (lo cual dió lugar a la presión en los países occidentales a favor de la elevación de los salarios y del establecimiento de un sistema de seguridad social).

provecho, a la vez, de mayores *ganancias* y de *mercados* más amplios (véase el esquema 2). Como pueden contar con mercados más vastos, las empresas reinvierten sus ganancias en el desarrollo de la producción. Es la « edad de oro » del capitalismo, con un crecimiento rápido de la producción, el empleo y el consumo.

A partir de los años ochenta, en todos los países, la relación de fuerzas se revierte en detrimento de los trabajadores. Muchas circunstancias explican esta reversión : la caída de las ganancias en los años setenta⁸ reduce drásticamente las inversiones de las empresas, lo que provoca un aumento del desempleo ; la movilidad internacional del capital refuerza las « exigencias de competitividad » y las amenazas de cierre o deslocalización ; frente a una economía cada vez más internacionalizada, las organizaciones sindicales (nacionales e internacionales) carecen de fuerza o combatividad para defender y promover los derechos de los trabajadores ; y el colapso político de los países de economía planificada reduce aun más la capacidad de resistencia de los asalariados.

En tales condiciones, la tendencia espontánea del capitalismo vuelve a manifestarse plenamente : las empresas y los gobiernos vuelven a adoptar prácticas y políticas neo-liberales. Rigiéndose por las exigencias de competitividad y rentabilidad, las empresas y los gobiernos de los distintos países ejercen presión sobre los salarios y el empleo, sobre los gastos de seguridad social, sobre el gasto público⁹.

Se inicia entonces un círculo vicioso general, pues las políticas restrictivas adoptadas en un país requieren políticas análogas en otros países : si, por ejemplo, las empresas francesas son más « eficientes » en el « control » de los salarios y del empleo, ganan una parte del mercado en detrimento de sus competidores extranjeros ; éstos se ven forzados a reaccionar adoptando las mismas – o más rigurosas – medidas de reducción de salarios y empleo. Esto implica que, si bien las políticas neo-liberales son racionales a nivel *microeconómico* (cada país quiere mejorar la competitividad de sus empresas para que éstas puedan sobrevivir y crecer), éstas tienen un efecto *macroeconómico* completamente inverso : la reducción

⁸ Esta caída en las ganancias se debe sobre todo a la desaceleración en el crecimiento de la productividad general (menos innovaciones en la industria, atraso tecnológico del sector terciario cuya importancia en la economía es creciente) ; dicha caída se ve posteriormente agravada por el aumento brutal del precio del petróleo (en 1974, luego en 1980).

⁹ Véase las políticas francesas bajo François Mitterrand (todavía keynesianas en 1981-82, neo-liberales después), las políticas de Margaret Thatcher en Inglaterra, las de Ronald Reagan en Estados Unidos, etc.

generalizada de los salarios y el empleo acarrea una disminución de la producción global, del empleo y el consumo, en la totalidad de países¹⁰.

¿ Cuáles son, en definitiva, los efectos de las políticas neo-liberales implementadas desde los ochenta ? Como se ha visto en el plano teórico (esquemas 3 y 4, arriba mostrados) y como lo confirman los datos empíricos (gráficos 1 y 2, abajo, relativos a la Unión Europea), éstas tienen efectos contradictorios.

Por una parte, dichas políticas *elevan la ganancia global* de las empresas y, por tanto, su capacidad financiera para invertir : éste es el resultado buscado.

Por otro lado, aunque no se persiga, otro resultado es inevitable : las mismas políticas, al presionar de forma acumulativa sobre la demanda tanto de los asalariados como del Estado, *reducen los mercados globales* y, por tanto, limitan las posibilidades de inversión rentable para las empresas.

Al no disponer de mercados suficientes, las empresas no reinvierten sino una parte reducida de sus ganancias en la producción. Las ganancias se invierten sobre todo en operaciones de *transferencia* jurídica :

¹⁰ La ideología de la competitividad comprende dos aspectos :

- Por una parte, es una aplicación de la ideología dominante según la cual la búsqueda del interés particular (para cada individuo, cada empresa, cada país) constituye la manera más adecuada de acercarse al interés general. En la realidad, sin embargo, como se acaba de ver, una medida congruente desde un punto de vista microeconómico puede tener efectos radicalmente diferentes a nivel macroeconómico.

- Por otra parte, la competitividad es asimilada a la vida (supervivencia o crecimiento). En realidad, en la medida en que la demanda global no aumenta, la lucha competitiva tiene una naturaleza asesina (a corto plazo) y suicida (a largo plazo). En efecto : 1. una empresa o un país dado puede mejorar su posición sólo en detrimento de los trabajadores de otras empresas o países (« si salvo mi puesto, otros lo pierden ») ; 2. a largo plazo, mantener una posición ventajosa requiere nuevas concesiones por parte de los asalariados ; 3. las concesiones salariales acarrearán una reducción del mercado global, lo que lleva al sistema en su conjunto a la bancarrota.

Gráfico 1. Unión Europea (15 países): Rentabilidad neta del capital (conjunto de la economía) (1961-73 = 100)

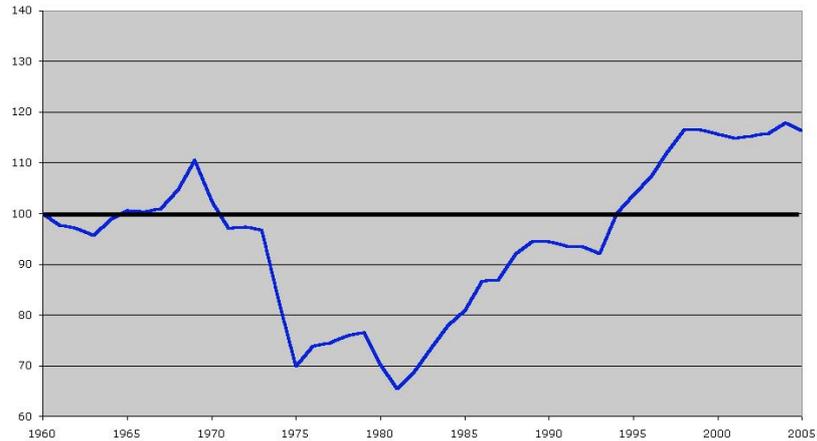
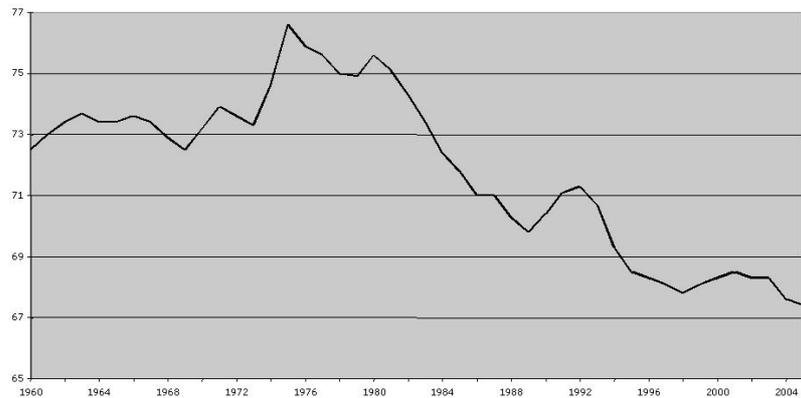


Gráfico 2. Unión Europea (15 países) : Participación de los salarios en el valor agregado (conjunto de la economía) (%)



Las políticas neo-liberales aplicadas desde 1980 han dado lugar a una recuperación de las tasas de ganancia (que venían bajando desde fines de los sesenta) y una reducción de las partes salariales (= contracción de los mercados).

Fuente de los gráficos : I. Cassiers, "Régimes de croissance et modes de régulation : survol d'un demi-siècle", *Quel modèle de sécurité sociale pour la Belgique de demain ? Actes des XIXèmes Journées d'études juridiques Jean Dabin* (Diciembre de 2005, UCL), Bruselas, Bruylant (de próxima publicación).

- fusión o absorción de empresas privadas (lo que da lugar a una concentración acelerada de la producción en todos los sectores de la economía mundial : telecomunicaciones, aeronáutica, microprocesadores, cereales, etc.) ;
- adquisiciones de empresas públicas (el fenómeno bien conocido de las privatizaciones) ;
- especulación en monedas y títulos financieros (el fenómeno de la « burbuja especulativa »)¹¹.

Estas operaciones redistribuyen la propiedad de los medios de producción y del dinero : para muchas empresas y grupos, constituyen un medio privilegiado para crecer y extender su esfera de influencia, para fortalecer su poder económico. Pero dichas operaciones no aumentan ni la producción ni el empleo : el crecimiento sigue siendo débil, el desempleo sigue haciendo estragos.

La perpetuación de las políticas neo-liberales aparece, entonces, como algo absurdo a nivel del sistema en su conjunto : estas políticas permiten la recuperación de la ganancia (y, por tanto, del potencial de inversión) en detrimento del mercado (y, por ende, de las oportunidades de inversión rentable). Sin embargo, *lo que es un absurdo para el sistema en su conjunto, es perfectamente racional para los grupos y empresas dominantes* : éstos pueden sobrevivir y desarrollarse, mientras sus rivales peor posicionados se debilitan y desaparecen. De ahí la presión ejercida por los grupos más fuertes (en particular los que operan a escala mundial) para que los responsables políticos nacionales e internacionales sigan imponiendo tales políticas.

¹¹ El desarrollo de la « burbuja especulativa » se considera generalmente como una *causa* del débil crecimiento de la economía : atraídos por las perspectivas de ganancias especulativas, los inversionistas evitarían deliberadamente la esfera de la producción, menos rentable. A nuestro juicio, el desarrollo de la « burbuja especulativa » es, más bien, una *consecuencia* del débil crecimiento de la economía provocado por las políticas neo-liberales : limitados por la estrechez de los mercados (a raíz de la presión sobre los salarios y el gasto público), los inversionistas buscan valorizar su capital dinerario de otras formas, esto es, por medio de diversas operaciones de transferencia jurídica.

3. ¿ Cómo salir de la presente crisis ?

El anterior análisis podría llegar a la siguiente conclusión : para volver a un crecimiento sostenido y resolver el problema del desempleo, habría que reemplazar las políticas neo-liberales por políticas keynesianas generalizadas, a fin de aumentar sustancialmente la demanda global.

Sin embargo, una simple reactivación del crecimiento no sería suficiente para resolver la presente crisis estructural, por diversas razones :

- La reactivación del crecimiento no resolvería el problema del *desempleo* : el progreso tecnológico (el uso de computadoras, la robotización) ha alcanzado tal magnitud que el crecimiento, aun rápido, no puede garantizar por sí mismo el pleno empleo.

- Una reactivación de la producción y el consumo empeoraría los problemas *ecológicos* : escasez creciente de materias primas, así como mayor producción de desechos y polución.

- El crecimiento dejaría sin resolver el problema del *subdesarrollo* a escala mundial : el desarrollo del « Norte » se ha alimentado de la pobreza del « Sur » (bajo costo de la fuerza de trabajo y de las exportaciones del Tercer Mundo) ; pero esta pobreza, que es una afrenta para la humanidad, es, al mismo tiempo, un formidable obstáculo para la estabilidad económica, social y política del planeta (atrofia del mercado mundial, incentivo a la migración, riesgo de guerras locales e internacionales).

- Más fundamentalmente, la reactivación del crecimiento dejaría intactos los rasgos básicos que se encuentran a la raíz de los problemas endémicos del sistema capitalista (no sólo el desempleo y los daños ecológicos, sino también todas las desigualdades, exclusiones y todos los perjuicios al desarrollo humano) : estos rasgos básicos son la concentración del poder de decisión (falta de democracia económica), la competencia y la búsqueda de la ganancia (véase § 3.2, más adelante).

Los problemas del desempleo, del medio ambiente y del subdesarrollo no pueden, pues, resolverse simplemente con una reactivación de un crecimiento similar al que prevaleció después de la Segunda Guerra Mundial. Estos sólo pueden ser resueltos por fuera de la lógica dominante hoy en día, fuente de dichos problemas. Salir de la lógica dominante implica, o bien promover *reformas* dentro del sistema (§ 3.1), o bien apuntar a la *transformación* del sistema mismo (§ 3.2).

4.1. Reformar el sistema

a) Impuestos sobre las ganancias y creación de empleos de utilidad social

El aumento de la productividad general y las persistentes políticas neo-liberales han elevado las ganancias de las empresas en detrimento del nivel de vida de las masas y, al mismo tiempo, en detrimento de los mercados mismos de las empresas. Aumentando sustancialmente los impuestos sobre las ganancias (lucha efectiva contra el fraude y los paraísos fiscales, incremento de las tasas del impuesto sobre las ganancias, sobre las rentas del capital, sobre las transacciones financieras, etc.), e invirtiendo masivamente este dinero en diversos tipos de producción de utilidad social (escuelas, centros de salud, atención de personas ancianas, cuidado de los niños, alojamiento asequible, movilidad de las personas en el campo y la ciudad, mejoramiento del medio ambiente, etc.), las autoridades públicas pueden matar tres pájaros de un tiro :

- disminuyen el desempleo de manera significativa ;
- reducen la brecha entre el crecimiento de las ganancias y el de los mercados (reduciendo así los riesgos de inestabilidad ligados a una « burbuja especulativa ») ;
- dan respuesta a necesidades sociales insuficientemente satisfechas (por falta de rentabilidad).

El dinero recaudado por las autoridades públicas permitiría financiar – parcial o totalmente – unidades de producción orientadas hacia la satisfacción de necesidades sociales concretas. Algunas de estas unidades de producción (empresas capitalistas eventualmente, pero más probablemente empresas públicas o privadas sin fines de lucro) podrían vender a bajo precio los bienes o servicios producidos. Otras unidades (instituciones públicas o privadas, organizaciones voluntarias, redes de intercambios no monetarios, hogares) podrían suministrar gratuitamente o casi gratuitamente los bienes o servicios producidos¹².

¹² Todas estas unidades de producción subsidiadas por las autoridades públicas actuarían expresamente hacia la satisfacción de necesidades sociales (en contraposición al criterio de ganancia). Las empresas con fines sociales, las organizaciones voluntarias, las redes de intercambios no monetarios serían además las más idóneas para favorecer los principios de democracia y cooperación (en contraposición a los otros dos rasgos del sistema capitalista antes señalados : concentración del poder de decisión y lucha competitiva).

b) Un aprovechamiento alternativo del crecimiento de la productividad

La productividad es la relación entre la cantidad producida (el volumen de producción) y la cantidad de trabajo (la cual es igual al número de trabajadores multiplicado por la duración promedio de su trabajo) :

$$\begin{aligned} \text{productividad} &= \text{cantidad producida} / \text{cantidad de trabajo} \\ &= \text{producción} / (\text{empleo} \times \text{tiempo de trabajo}) \end{aligned}$$

Los adelantos tecnológicos y las mejoras en la productividad desempeñan un papel básico y eminentemente progresista. Por una parte, posibilitan un crecimiento al parecer ilimitado de la masa de bienes y servicios puestos a disposición de la humanidad. Por otra parte, permiten a los seres humanos liberarse de la enajenación del trabajo, trabajando menos y disponiendo de más tiempo libre. Una vez satisfechas las necesidades usuales de consumo de la gente, puede decirse que la finalidad última del desarrollo es, por una parte, reducir la esfera del trabajo de manera que se extienda la del tiempo libre y, por otra, distribuir de forma justa tanto el trabajo como el tiempo libre entre todos los individuos¹³. Por consiguiente, hay que cuestionar, no tanto los incrementos de productividad en sí, sino *la forma en que los incrementos de productividad se aprovechan en la práctica*.

En la *lógica capitalista*, el crecimiento de la productividad da lugar, a la vez, a un aumento de la producción y a una reducción del empleo (el tiempo de trabajo evoluciona comparativamente poco)¹⁴.

En una *lógica alternativa*, el crecimiento de la productividad podría dar lugar a situaciones completamente diferentes.

La primera diferencia consiste en *reducir suficientemente la duración del tiempo de trabajo*, de forma que se incremente el empleo. Esta reducción debe hacerse sin aumentar la intensidad del trabajo y sin recurrir a

¹³ Mientras que en la mayoría de los casos el trabajo permite a la persona desarrollar sólo un número limitado de aptitudes, en principio, el tiempo libre permite al individuo, si así lo desea, desplegar una amplia gama de aspectos diferentes de su personalidad.

¹⁴ El aumento de la producción constituye una finalidad en sí misma (« el crecimiento por el crecimiento »), que se impone tanto a nivel de cada empresa como a nivel del sistema en su conjunto ; esta misma finalidad da lugar al desarrollo de un consumo de masas que es mantenido y renovado en forma constante y de manera artificial. En cuanto a la reducción del empleo, ésta permite a cada empresa reducir sus costos de producción ; a nivel macroeconómico, dicha reducción contribuye a la división de la clase obrera (entre trabajadores integrados y desempleados) y a la enajenación de los trabajadores (por la falta de tiempo libre y por su sumisión a las necesidades del consumo de masas).

horas de trabajo adicionales, más bien a través de la creación de puestos de trabajo compensatorios. También debe excluirse una disminución de los salarios paralela a la reducción de la jornada laboral : esto implicaría una catástrofe para la mayoría de los trabajadores, especialmente los peor pagados ; además no resolvería el problema de la estrechez de los mercados que afecta actualmente el sistema¹⁵. La medida contemplada – que equivale a un alza del salario por hora – debe financiarse por medio de la ganancia disponible y de las mejoras en la productividad : éstas últimas, en lugar de traducirse en un aumento de salarios o ganancia, darían lugar a una reducción de la jornada laboral y a la creación compensatoria de puestos de trabajo¹⁶.

La segunda diferencia consiste en *frenar los incrementos de producción*, lo que posibilita una reducción aún mayor del tiempo de trabajo para todos los trabajadores. Es evidente que tal freno al crecimiento de la producción sólo tiene sentido a partir de un nivel de desarrollo en el cual las necesidades usuales de consumo estén satisfechas (o puedan ser satisfechas mediante una redistribución adecuada de los ingresos). Además de posibilitar una extensión del tiempo libre, el freno a la producción y el consumo contribuye a limitar los problemas ecológicos.

c) Un cambio progresivo en la composición de los salarios

El costo salarial para las empresas se divide en tres componentes distintos :

- el componente *individualizado*, o sea el *salario neto* (o salario directo o « salario de bolsillo ») : éste le permite al trabajador la adquisición directa de medios de consumo personales ;

- el componente *solidario*, o sea las contribuciones para la seguridad social (tanto salariales como patronales) : ellas financian las subvenciones sociales (o salario indirecto), las cuales también posibilitan la adquisición de medios de consumo, pero sobre la base de la solidaridad entre los trabajadores ;

¹⁵ Una pérdida de salarios se justifica sólo en el caso de los salarios más altos, de forma que se reduzca la jerarquía salarial.

¹⁶ Aun creando puestos de trabajo compensatorios, la reducción de la jornada laboral tiene limitaciones. No asegura el desarrollo de las áreas de producción destinadas a cubrir necesidades sociales insatisfechas. Además, si involucra únicamente al sector de producción capitalista, introduce una nueva dualidad entre los trabajadores de este sector (que se benefician del aumento en el tiempo libre) y los otros trabajadores (que no gozan ese beneficio). Esta es la razón por la cual es aconsejable crear puestos de trabajo en el sector de la producción de utilidad social y, simultáneamente, reducir la jornada laboral en este sector también.

- el componente *colectivizado*, o sea los impuestos al ingreso : por este medio, cada asalariado participa en la financiación de los *productos colectivos no mercantiles* suministrados por las autoridades públicas.

El cambio considerado consiste en aumentar en forma prioritaria el componente solidario y el colectivizado. ¿ Porqué esta orientación ?

- Si el *salario neto* constituye el componente único o esencial, se favorece la compra de los bienes y servicios ofertados en el mercado. Como se sabe, estos bienes y servicios son producidos y lanzados al mercado, no en función de las necesidades sociales, sino de acuerdo con el criterio de la *ganancia* esperada por las empresas productoras. Además, los bienes y servicios lanzados al mercado son accesibles de forma *desigual*, dependiendo del poder adquisitivo de los individuos ; y este poder adquisitivo puede reducirse a cero o ser insuficiente, debido a diversas circunstancias (desempleo, problemas de salud, educación de los hijos, etc.).

- Si las *contribuciones sociales* son importantes, todavía se alienta la compra de productos mercantiles, pero se desarrolla un consumo solidario : los bienes y servicios son lanzados al mercado de acuerdo con el criterio de la *ganancia* ; pero son accesibles en términos *más igualitarios*, debido a la atribución de subvenciones sociales cuando éstas son necesarias (se pagan « ingresos sustitutivos » en caso de que se interrumpa el trabajo, « ingresos complementarios » en caso de problemas de salud, o para apoyar la educación de los hijos, etc.). Por lo tanto, un alto nivel de contribuciones de seguridad social permite una redistribución sustancial del ingreso y del consumo y es un factor importante de estabilidad económica, social y política¹⁷.

- Si los *impuestos* recaudados son importantes, el Estado es capaz de promover la producción de bienes y servicios que tienen dos características completamente diferentes : más que ser objeto de la lógica de la ganancia, la producción no mercantil busca, en principio, satisfacer *necesidades sociales* (evaluadas por las autoridades públicas) ; y más que ser accesibles de acuerdo al poder adquisitivo individual, los bienes y servicios colectivos no mercantiles son, en principio, accesibles a todos *por igual*¹⁸.

¹⁷ En la teoría y en la práctica, las subvenciones sociales pueden financiarse por medio de los impuestos, más que a través de contribuciones sociales. La ventaja de las contribuciones sociales es que están asignadas necesariamente a las subvenciones sociales, mientras que los impuestos pueden utilizarse con otros fines.

¹⁸ Evidentemente el desarrollo del « salario real colectivo » depende de dos condiciones adicionales :

- la canalización efectiva del dinero recaudado hacia la producción de bienes y servicios colectivos (y no hacia la concesión de subsidios a la empresa privada, o el pago de intereses a los tenedores de títulos públicos) ;
- el acceso efectivo de los asalariados a los bienes y servicios colectivos producidos (por ejemplo, acceso efectivo a todos los niveles de educación).

El aumento del componente colectivizado del salario no significa en absoluto un aumento de la carga impositiva sobre los trabajadores : de acuerdo con los principios arriba expuestos, es antes que todo a partir de las ganancias que las autoridades públicas tienen que obtener los recursos necesarios para desarrollar una producción socialmente útil.

En forma similar, el aumento del componente solidario del salario no implica que las contribuciones sociales provengan sólo de los ingresos del trabajo : la solidaridad será más expandida con una contribución social generalizada (CSG) que afecte todos los ingresos (incluso las rentas mobiliarias e inmobiliarias y las ganancias).

Los efectos de las políticas contempladas (mayores impuestos sobre las ganancias y cambio en la composición de los salarios) se ilustran en el esquema 5. Este ha sido construido en forma análoga a los precedentes, pero se han añadido los conceptos de costo salarial (= salario neto + contribuciones sociales + impuesto sobre el salario = $N+SS+E_1$) y ganancia bruta (= ganancia neta + impuesto sobre la ganancia = $G+E_2$).

Esquema 5. Crecimiento de la productividad general y aplicación de políticas alternativas										
t_0	N	N	N	SS	SS	E_1	E_2	G		
	N	N	N	SS	SS	E_1	E_2	G		
t_1	N	N	N	SS	SS	SS	E_1	E_2	E_2	E_2
	N	N	N	SS	SS	E_1	E_1	E_2	E_2	G

Significado de los símbolos :

N = salario neto (o salario directo)

SS = salario solidario (o salario indirecto) = contribuciones y subvenciones sociales

E_1 = salario colectivizado (impuesto sobre el salario)

E_2 = ganancia colectivizada (impuesto sobre la ganancia)

G = ganancia neta de las empresas

$E_1 + E_2$ = intervención del Estado = impuestos y gasto público

$N + SS + E_1$ = costo salarial

$E_2 + P$ = ganancia bruta = ganancia antes de impuestos

Nota : Al igual que en los esquemas 2 a 4, todas las magnitudes se expresan en términos reales : se eliminan los fenómenos de alza en los precios entre t_0 y t_1

El crecimiento de la productividad general y la aplicación de las políticas alternativas resultan en un mejoramiento de las condiciones de vida de los asalariados. Pero este mejoramiento no consiste en un incremento de los salarios netos (N permanece constante) : reviste la forma de un aumento de los salarios indirectos (SS) y de los bienes y servicios colectivos accesibles gratuitamente o casi gratuitamente (gracias al aumento de los impuestos – E₁ y E₂ – sobre los salarios y más aun sobre las ganancias). Las empresas tienen menores ganancias netas (G), pero son estimuladas a reinvertirlas productivamente gracias al crecimiento de los mercados globales (alza de los salarios indirectos –SS– y aumento del gasto público – E₁ y E₂).

d) Conclusión acerca de las políticas reformistas

La perpetuación de políticas neo-liberales multiplica los dramas sociales y acarrea una contradicción fundamental : acentúa el divorcio entre el crecimiento de las ganancias globales y el de los mercados globales. Sin embargo, resulta favorable para las empresas y grupos dominantes : éstos, por lo tanto, siguen presionando eficazmente a las autoridades públicas (nacionales y supranacionales) para que se mantengan tales políticas globalmente funestas.

El retorno a políticas keynesianas supondría un cambio en la relación de fuerzas vigente en la actualidad ; sin embargo, no bastaría para resolver los problemas económicos y sociales evidenciados por la crisis estructural del sistema capitalista. La solución a estos problemas pasa por la aplicación de políticas alternativas : aumento de los impuestos (básicamente sobre las ganancias) para financiar diversos tipos de producción de utilidad social, reducción del tiempo de trabajo para desarrollar el empleo y el tiempo libre, cambio progresivo en la composición de los salarios para promover la solidaridad.

Idealmente, estas políticas deberían ser aplicadas en forma coordinada a escala mundial : tanto debido a que los problemas son mundiales, así como para evitar « distorsiones en la competencia » entre empresas o países. Más concretamente, se puede pensar en una aplicación de estas políticas a nivel de una entidad como la Unión Europea, cuyos países realizan un 85% de sus intercambios internacionales en el seno mismo de la Unión (sin contar la multitud de intercambios que se realizan al interior de dichos países). A falta de políticas concertadas a nivel supranacional, el dilemma es el siguiente. O bien algunos países se arriesgan a tomar la iniciativa de políticas alternativas, contando con un efecto de imitación y propagación en otros países. O bien cada país sigue aplicando políticas neo-liberales para defender la ganancia y competitividad de « sus » empresas : en este caso, todo el sistema sigue hundiéndose en la crisis económica y social, con consecuencias inevitables : más represión, guerras comerciales y militares.

Dada la presión ejercida por las empresas y grupos dominantes a favor de la perpetuación de políticas neo-liberales, las políticas alternativas contempladas sólo pueden ser adoptadas por las autoridades públicas (nacionales y supranacionales) si éstas experimentan una fuerte presión inversa de parte de los movimientos sociales. Estos son activos en numerosos lugares, empiezan a organizarse, deben ser apoyados y globalizados. Y si el sistema se opone a las reformas necesarias y urgentes, los movimientos sociales tendrán que cuestionar cada vez más el sistema mismo, planteando una transformación revolucionaria del sistema como única manera de resolver la presente crisis de fondo del capitalismo.

3.2. Transformar el sistema

Transformar el sistema significa construir una economía alternativa, que funcione sobre la base de principios radicalmente diferentes a los de la economía capitalista (esquema 6).

La economía capitalista es fundamentalmente *antidemocrática*. La propiedad real (es decir, el poder de decisión efectivo) está concentrado en manos de un grupo muy minoritario de dirigentes. Estos toman las decisiones esenciales con respecto a la producción : qué producir (¿ prioridad a los automóviles individuales o a los medios de transporte colectivo ?), cómo producir (¿ prioridad al empleo de máquinas o de trabajadores ?), dónde producir, etc. Aunque todas estas decisiones afectan – directa o indirectamente – las condiciones de vida del conjunto de los ciudadanos-productores-consumidores, éstos no toman parte alguna en el proceso de decisión : más bien, son condicionados (por la publicidad, por los grandes medios de comunicación) a adherirse a las opciones de una minoría¹⁹.

Los otros dos rasgos característicos de este sistema económico son bien conocidos. Los dirigentes toman sus decisiones – con respecto al tipo de productos, las técnicas de producción, la localización de las plantas, etc. – con un solo objetivo : la *ganancia* y la acumulación. Y las empresas y grupos *compiten* entre sí para maximizar su ganancia particular.

La alternativa radica en la construcción de una economía democrática, que busque satisfacer las necesidades sociales y se base en la cooperación entre productores.

¹⁹ Este carácter antidemocrático va acentuándose con el desarrollo del capitalismo : la incesante concentración del capital da lugar a la formación y el fortalecimiento de una *oligarquía* que domina el conjunto de la economía mundial.

Esquema 6 : Comparación entre economía capitalista y economía democrática

	<i>Economía capitalista</i>	<i>Economía democrática</i>
<i>Poder de decisión</i>	Monopolizado por una minoría	Compartido por todos los involucrados
<i>Criterios de decisión</i>	Ganancia y acumulación	Satisfacción de las necesidades sociales (establecidas democráticamente)
<i>Relaciones entre las empresas</i>	Competencia	Cooperación

En esta economía alternativa, la propiedad real deja de estar monopolizada por una minoría : al contrario, el poder de decisión está en manos del *mayor número posible de personas involucradas* (por medio de mecanismos de participación efectiva en la planificación, en la gestión de las empresas, en la defensa de los consumidores, etc.).

El objetivo prioritario de la producción no es más la ganancia y la acumulación, sino la *satisfacción de las necesidades sociales* establecidas democráticamente : entre las necesidades sociales consideradas importantes están, evidentemente, la salud, la educación y la vivienda, así como la capacitación técnica, el respeto por el medio ambiente, el pleno empleo, la distribución del trabajo y el tiempo libre, la calidad general de vida.

Por último, se busca alcanzar estos objetivos a través de métodos radicalmente diferentes : la desaparición del criterio de ganancia posibilita una *cooperación* real entre productores (cooperación organizada a través de la planificación, de contratos directos entre empresas, etc.)²⁰.

La persistencia o agudización de los problemas económicos y sociales (desempleo, desigualdades, miseria, violencia, deterioro del medio ambiente, etc.) muestra que la construcción de una economía democrática constituye actualmente una necesidad imperiosa para salir de la crisis estructural. Aun más que las reformas arriba contempladas, esta transformación supone una presión considerable de los movimientos sociales en dicha dirección.

²⁰ Los tres criterios enunciados (democratización del poder de decisión, prioridad a la satisfacción de las necesidades sociales, primacía de la cooperación sobre la competencia) pueden también utilizarse para dar una apreciación crítica – positiva o negativa – sobre cualquier acción llevada a cabo o contemplada por las autoridades públicas, por las diversas instituciones u organizaciones, por los movimientos sociales, etc., dentro del sistema capitalista mismo.

Post scriptum

Los lectores interesados en el tema encontrarán más detalles sobre el funcionamiento y las grandes tendencias de la economía capitalista en mi último libro : Jacques Gouverneur, « *Los fundamentos de la economía capitalista. Introducción al análisis económico marxista del capitalismo contemporáneo* », Diffusion Universitaire Ciaco (Louvain-la-Neuve), 2005, y Ruth Casa Editorial (Panamá), 2007.

El libro existe en tres idiomas : español, francés e inglés. Puede ser telecargado gratuitamente en cualquiera de las tres versiones a partir del website www.i6doc.com. También puede ser pedido en el mismo website (20€ en español e inglés, 25€ en francés). Los URL útiles son los siguientes :

- en español : <http://www.i6doc.com/doc/a5economia>
- en inglés : <http://www.i6doc.com/doc/a5economy>
- en francés : <http://www.i6doc.com/doc/a5economie>