

**Yo trabajo, tú trabajas, él trabaja,
nosotros trabajamos, vosotros trabajáis,
ellos palpan...**

(breve análisis de las teorías del desempleo,
cesantía o paro, según se prefiera)



Luis CASADO

02 Julio 2003

Introducción

Allá por el año 1848 un joven exiliado político de apenas treinta años, inspirado en las luchas de los trabajadores europeos, lanzó un brulote que inspiró una buena parte de los movimientos sociales de lo que quedaba de siglo XIX, casi todos los del siglo XX, y proyecta aun su influencia en aquellos de lo que va corrido del presente siglo. Esa bomba incendiaria, que tomó la forma de un manifiesto de unas pocas decenas de páginas, pretendía evitar que los asalariados (incluido tú, profesional gilipollas, boletero indefenso que te crees clase media...) sufriesen la despiadada explotación a la que los sometía el capitalismo industrial naciente. Curiosamente, aun cuando el rigor de la explotación en cuestión no ha perdido ni en intensidad ni en crueldad para más de las tres cuartas partes de la humanidad, el problema más acuciante que ahora se le plantea a una buena parte de la población activa consiste precisamente en cómo hacer para ser explotado.

En otras palabras, como conseguir un empleo.

Desde ese punto de vista la humanidad no ha progresado mucho desde los tiempos ya lejanos en que el homo que comenzaba a ser erectus se vio confrontado a la disyuntiva de bajar del árbol o morir de hambre. La alternativa no era trivial. Bajando del árbol para procurarse el sustento el hombre se transformaba a su vez en presa posible para los depredadores de su entorno. Y si se quedaba en las ramas se condenaba a la precoz extinción de su especie. Del mismo modo, en la era de la presente modernidad, el hombre puede elegir quedarse en casa practicando el pasatiempo que la teoría económica liberal le ha asignado como su preferido para tejer su enredo de explicaciones a propósito del desempleo: el ocio. Practicando el ocio, actividad eminente en la teoría económica que te con-

taré en estas páginas, el hombre ejerce su legítimo derecho a maximizar su *utilidad* o satisfacción pero pone en peligro su supervivencia. Al salir a buscar un empleo, o para utilizar la jerga de la teoría económica, al intentar vender en el mercado la única mercancía de la que es poseedor, su trabajo, el hombre se transforma en una presa posible para aquellos que viven del producto generado con el trabajo ajeno. Para decirlo de otro modo “**el hombre pierde su vida intentando ganársela**”. En estas líneas intento explicar, en un lenguaje sencillo y comprensible para el personal, las complicadas teorías que se han elucubrado para explicar este sencillo fenómeno: el desempleo. Ya he tenido la ocasión de contar que para mí, como para el común de los mortales, las teorías económicas liberales son tan divertidas como una puerta de prisión o un aumento del IVA. Por esa razón explico lo que explico a mi manera, tan lejana de la academicidad que venera la mayor parte de los economistas. Pero no te hagas mala sangre. Lo único peor que un economista, es un economista que se toma en serio a sí mismo. Lo que suelo llamar un economista no arrepentido. Desde ese punto de vista no arriesgo nada. Entre otras cosas porque no soy economista. De ahí a tomarme en serio...

Capítulo I

Donde se intenta explicar que el desempleo simplemente... no existe

En el mundo en que vivimos cada uno de nosotros ha conocido alguna vez un período más corto o más largo de desempleo. O por lo menos conoce alguien que se encuentra o se ha encontrado en esa situación. Si no es tu caso es que formas parte de la familia del presidente. O bien del grupo más noble de la especie humana, los empresarios. Para los efectos de las explicaciones que siguen da igual que seas trabajador o empresario lo cual te da una idea de la amplitud de mi “mercado”. Pero si eres de la familia que te dije más arriba de seguro no entenderás nada. No te desanimes: nadie es presidente toda su vida, excepto Fidel, y de seguro llegará el momento en que las enseñanzas del presente libro te serán útiles. ¡Vamos ahí!

Según John Maynard Keynes la teoría clásica del empleo (y por consiguiente del desempleo), supuestamente simple y evidente, se apoya en dos postulados a priori indiscutibles:

- a) *el salario es igual al producto marginal del trabajo, y*
- b) *la utilidad del trabajo cuando se emplea un volumen dado de trabajo es igual a la desutilidad marginal de ese volumen de empleo.*

Espero que no entendiste nada porque de otro modo el trabajo que me daré explicándote sería perfectamente inútil. Por otra parte, un chato capaz de entender la jerga de Keynes a la primera es un tipo que me las pone arrugadas. En fin, ya empe-

zaste a leer, es lo que importa, y que cada palo aguante su vela. Volvamos a Keynes y a la teoría del empleo.

Para comprender algo de lo que dijo Keynes es necesario que, previamente, te ponga al corriente de los análisis relativos a la manera en que se determina el volumen del empleo y el salario.

Idealmente, el mercado del trabajo debiera o debiese asegurar *el pleno-empleo*. Así como lo lees. Tranquilamente, como si nada, independientemente del nivel de actividad o de la tasa de crecimiento, la pomada a la moda. Dicho sea de paso, en alguna oportunidad he explicado que el crecimiento no siempre genera empleo. Para explicar que el crecimiento, cuando lo hay, no crea necesariamente empleo sino que a menudo lo destruye, basta con repetir lo que ya he remachado muchas veces. En Francia, por ejemplo, largos períodos de crecimiento han multiplicado el PIB por dos mientras que el número de desempleados se multiplicaba ¡por cuatro! En los últimos 25 años el producto mundial se ha duplicado, mientras que la masa de trabajo necesaria para producirlo disminuyó de un tercio.

Por esa razón y unas cuantas otras, un puñado de economistas ha intentado explicar las causas del desempleo, cesantía o paro, según prefieras, inventando toda suerte de teorías, algunas de las cuales hacen sospechar que tales economistas no fuman sólo tabaco. Teorías que sustentan las políticas del actual gobierno, políticas que afectan al personal, hecho que constituye la única razón para perder el tiempo con ellas. Entre esas teorías está la que pretende que el trabajo es una mercancía como las otras, objeto de una transacción estrictamente comercial entre individuos que se encuentran, así como que no quiere la cosa, en el mercado. El *mercado del trabajo*. Ya estamos, ¡ya la estoy liando! El dios *mercado*.

Pero la culpa no es mía, son ellos, los economistas no arrepentidos los que empezaron...

En este mercado del trabajo se encuentran dos “*agentes económicos racionales*”.

(Esta ya es una pomada digna de charlatán callejero, pero en ella apoyan su *teoría* los liberales. Numerosas experiencias han probado que el hombre tiene, frente a lo imprevisible, -y la puñeta económica lo es, imprevisible-, un comportamiento pueril, irracional y colectivo. Al respecto se puede leer con provecho a J. Von Neuman, Maurice Allais, J.M.Keynes, Alan Greenspan y tantos otros. Pero sigamos....)

En los razonamientos algo alucinatorios de los economistas liberales se bautiza a uno de esos agentes como el *ofrecedor de trabajo* y al otro como el *solicitador de trabajo*. Ya sé que no es fácil, pero paciencia. De este modo ya está algo más claro que cuando me lo tuve que apoyar en alemán entre el “*arbeitnehmer*” y el “*arbeitgeber*”, ¡no te jode!

Ambos agentes económicos, racionales y libres, van a poner en escena una obra de teatro famosísima, conocida como la “Ley de la oferta y la demanda”. ¿Conoces, Hoces? Idealmente, el *mercado del trabajo* se supone capaz de asegurar el *pleno-empleo*. Ya te lo dije más arriba. No pierdas la pista. Si el *mercado del trabajo* funcionase sin trabas, el *pleno-empleo* se alcanzaría espontáneamente. Gracias a la confrontación libre y sin trabas, en un mercado libre y sin trabas, del *ofrecedor de trabajo* y del *solicitador de trabajo*. Laurent Cordonnier dice que si uno no está convencido de ello más vale no estudiar las causas del desempleo, porque todas ellas, las causas, residen en las perturbaciones que sufre el mercado del trabajo. Perturbaciones que lo alejan de su funcionamiento ideal. Por eso aconseja hacer como Pascal quién decía algo así como “*Haga la señal de la cruz y creará...*” Creamos. A

riesgo de contarte el nombre del asesino antes de que lleguemos a la última página te diré que entre las perturbaciones que afectan al mercado están los salarios mínimos, los sindicatos, la legislación laboral, los seguros de desempleo y otras invenciones perversas que hacen que el *mercado del trabajo* pierda su natural flexibilidad de gimnasta rumana. Por eso el Ministro Ricardo Solari va a proponer una ley de flexibilidad laboral. La flexibilización del mercado del trabajo, ¿te dice algo, Hidalgo? Pero sigamos. Para avanzar en la comprensión de las teorías del desempleo es necesario ponernos de acuerdo en lo que es el trabajo, laburo o curro, según se prefiera. Para hacerla corta diremos que el trabajo es el flujo (medido en horas) de servicios productores rendidos por el capital humano. Estos servicios productores (la jornada de trabajo, ¡coño!) suelen combinarse en la producción con otro tipo de capital: máquinas, talleres, tierras, infraestructuras, patentes y licencias, etc.

Para las teorías que te cuento el trabajador o currante es un individuo racional que posee ese tipo muy particular de mercancía que se llama el *trabajo*. Única mercancía que el currante puede vender en el mercado ¿Estamos? Ahora bien, nuestro *ofrecedor de trabajo*, o currante, es un ser *racional* que siempre está muy preocupado de *maximizar su utilidad o bienestar* y para ello procede a vender su mercancía en el mercado, como un mercader más. Como Agustín Edwards o Andrónico Luksic, por ejemplo. En el mercado del trabajo el currante puede ofrecer su trabajo a cambio de otra cosa, digamos un salario, en la perspectiva de *consumir* bienes que le procuran alguna *utilidad, satisfacción u bienestar*. ¿Me sigues, Rodríguez? Ahora bien, hay que determinar como se comporta el trabajador en el mercado del trabajo cuando actúa como *ofrecedor* de su mercancía trabajo. Y como se comporta, a su vez, el *solicitador de trabajo*, el patrón.

La oferta de trabajo

Ya dijimos que según la teoría el trabajador es un ser *racional*, o sea, que se comporta de manera lógica, fría y calculadora con el fin de maximizar su bienestar, o su *utilidad* como dicen los economistas no arrepentidos. Ahora bien, ¿Por qué trabaja el trabajador? ¿Ah?

Si fuese por placer... regalaría su trabajo sin pedir nada a cambio. Si el currante pide un salario, es que no trabaja por placer. Si no trabaja por placer, ¿Quiere decir que el trabajo es penoso y por esa razón el currante exige una indemnización? Nyet. Nein. Non. Para un economista como los que te cuento el trabajo no conlleva ninguna *utilidad* ni *desutilidad* en sí mismo. ¿El currito pide un salario porque tiene que pagar la luz, el agua, el colegio de los niños y su botellón de tinto? Tampoco. Demasiado simple. Es verdad que el trabajador siente una atracción por el consumo, que le procura una cierta *utilidad*, pero en realidad, según la *teoría*, el currante es un ente muy apegado a la dulce actividad del ocio, farniente que en nuestro castellano chilensis llamamos "tirárselas". Actividad o pasatiempo que se define como tiempo de *no-trabajo*. El currante pues, está confrontado a una dura decisión: por una parte desea consumir y al mismo tiempo tirárselas, mas, para consumir debe trabajar, o sea, sacrificar parte del tiempo que consagra al ocio. Ese es el precio que el currante le va a reclamar al *solicitador de trabajo* o empleador. Más exactamente el currante va a arbitrar entre la *utilidad* que le procura el consumo y la *utilidad* que le procura el "tirárselas". Las pondrá en una balanza, y esta sabia pesada le indicará, para una tasa de salario dado, qué cantidad de trabajo está dispuesto a ofrecer, y a contrario, que cantidad de tiempo de *no-trabajo* desea conservar. Admitamos que el trabajador

espera encontrar mañana, en el “mercado” del trabajo, una proposición de laburo a 1.000 pesos la hora.

¿Cuántas horas de trabajo está dispuesto a ofrecer a ese precio? ¿Eh? ¿Eh?

En realidad él no tiene necesidad de tirárselas durante las 16 horas que no duerme. Renunciar a una hora de *no-trabajo* para ganar luca y pagarse el consumo equivalente le parece buen negocio. Renunciar a una segunda hora de *no-trabajo* también. Y así. Tres, cuatro, cinco, seis, siete horas. Hasta que renunciar a una hora suplementaria de su placer preferido -tirárselas-, por una luca, comienza a parecerle un pelín demasié. Pero, ¿En qué hora parar? Llega un momento en que la satisfacción suplementaria que le procura otra luca no compensa la hora perdida trabajando. De modo que nuestro trabajador racional decide, por ejemplo, que a mil pesos la hora está dispuesto a laburar ocho horas al día. Ese es el proceso de la decisión racional del trabajador en lo que se refiere a la cantidad de horas que está dispuesto a ofrecer *por un nivel de salario dado*.

No olvides que estamos en plena teoría de esas que te hablé más arriba.

No obstante, ¿quién le asegura al currante que mañana la oferta de salario será de mil pesos la hora? Nadie. De modo que para llegar preparado al *mercado del trabajo* sigue haciendo calculitos y prepara un cuadro en los que pone los diferentes salarios que pudiese encontrar y las horas de trabajo que está dispuesto a ofrecer para cada uno de esos salarios.

¿Y que constata nuestro currante? Que mientras más elevado sea el salario propuesto por el empleador más horas de su trabajo está dispuesto a ofrecer. Y aquí permíteme un paréntesis. La ley de la oferta y la demanda, ¿no te dice nada, Pa-

rada? Si los precios aumentan... la oferta aumenta. Si los precios aumentan... la demanda disminuye. ¡Y viceversa! No lo pierdas de vista si quieres entender la teoría de mis dos que te cuento. Nuestro currante descubre pues que *su oferta de trabajo es creciente con el salario*.

Y esto es lo que significa el segundo postulado citado por Keynes más arriba, ¿Te acuerdas, Cerda? “*La utilidad del trabajo cuando se emplea un volumen dado de trabajo es igual a la desutilidad marginal de ese volumen de empleo*”.

Ese es el postulado que permite construir la curva de la oferta de trabajo.

¿Entendiste, Ariste?

La demanda de trabajo

Por su parte, el *solicitador de trabajo* que para simplificar las cosas llamaremos el patrón, se devana los sesos con una pregunta simétrica: ¿Que cantidad de trabajo comprará mañana en el *mercado*? Sin olvidar que su objetivo consiste en realizar el máximo de beneficio gracias al trabajo de los asalariados. Para arrancar a los trabajadores de su pasatiempo favorito –tirárselas- el patrón tendrá que pagar un precio, y para más INRI tendrá que afrontar la competencia de otros patrones. Ya se sabe que un trabajador, contrariamente a los patrones, siempre está dispuesto a venderse al mejor postor. Nuestro patrón deberá pues aceptar las condiciones del *mercado*. Como no sabe a qué precio encontrará la mercancía trabajo el día de mañana, deberá, tal como lo hizo el currante de nuestro cuento, hacer calculitos y fabricar un cuadro para saber qué cantidad de trabajo está dispuesto a comprar para cada salario

posible. Simplificando podríamos decir que el patrón se enriquece haciendo trabajar a los demás y por lo tanto debería contratarlos a todos. Por consiguiente, su demanda sería infinita cualquiera fuese el costo de una hora de trabajo, si ese costo es inferior al valor del producto obtenido con ella. Razonando del mismo modo se podría hasta decir que la demanda de trabajo es creciente con el salario, mientras el salario no suba más allá del valor del producto obtenido con él. En efecto, mientras más cara es la hora de trabajo (sin que sobrepase el valor del producto que se obtiene con ella) menor es el beneficio por hora de trabajo... ¡y más gente hay que emplear para hacerse rico!

Por eso aquí hay que introducir una trampita. Justo una trampita para obtener el resultado inverso. Así son los economistas. La demanda de trabajo en realidad tiene que ser decreciente con el salario: mientras más alto sea el salario, menor debe ser la demanda de trabajo. ¿Por qué? Veamos.

Si la demanda de trabajo fuese infinita para un nivel de salario dado, inferior a 1.000 pesos la hora por ejemplo, o bien nula para niveles de salario superiores a 1.000 pesos la hora, el *mercado* del trabajo viviría terriblemente perturbado. Mientras el salario corriente fuese inferior a luca la hora los patrones se pelearían los trabajadores disponibles, haciendo, de ese modo, subir el salario. Al llegar a mil pesos la hora, la demanda de trabajo que era infinita, súbitamente caería a cero. Unos minutos más tarde tanto trabajador sin curro reduciría sus pretensiones haciendo bajar el salario exigido a menos de 1.000 pesos y en un suspiro la demanda volvería a subir al infinito.

Y el ciclo *demanda infinita-demanda cero* se repetiría sin fin lo que es inaceptable para la teoría que te cuento. Para evitarlo, la teoría introduce la trampita de la que te hablé más arriba. Basta con suponer que la producción de varias horas de

trabajo no es proporcional a la producción de una hora de trabajo. Así de sencillo. Úsease suponer, ni más ni menos, que los rendimientos del trabajo son decrecientes, o como dicen los economistas, que *la productividad marginal del trabajo es decreciente*. Esto quiere decir que si uno agrega, una tras otra, unas cuantas horas de trabajo, el aumento de la producción que trae una hora de trabajo suplementaria es menor que el aumento que trajo la hora precedente. De este modo el cálculo del patrón que desea realizar un beneficio máximo es fácil. Comprará horas de trabajo mientras cada hora le aporte más de lo que le cuesta. En otras palabras, mientras la *productividad marginal* sea superior al salario horario del mercado.

Cualquiera sea el nivel de salario, el patrón deja de comprar horas de trabajo en el momento en que la *productividad marginal* se iguala o es ligeramente superior al costo del salario horario. De ahí que mientras más elevado es el salario, menos horas de trabajo compre. Y mientras más bajo el salario más horas compra porque le es más fácil afrontar los rendimientos decrecientes del laburo. Sobre la base de estos calculitos, nos dice la teoría, el patrón hace su cuadrado que le permitirá presentarse en el mercado del trabajo. Frente a cada hipótesis de salario horario ha inscrito la cantidad de horas de salario que debe comprar. Ahora sí que te creo Mateo. Mientras más bajo sea el salario, más aumentará la demanda de trabajo. Y viceversa. La teoría obtuvo el resultado que necesitaba. *La demanda de trabajo es decreciente con relación al nivel del salario*.

Este es el postulado que Keynes citaba diciendo: “*El salario es igual al producto marginal del trabajo*”. El postulado que permite construir la curva de la demanda de trabajo.

Ahora puede comenzar el fascinante, admirable e inolvidable espectáculo del mercado del trabajo.

¡Atento Facuse!

El mercado del trabajo

El día del mercado del trabajo, cada cual con su cuadrito bien calculado, una multitud de *ofrecedores de trabajo*, vulgo currantes, y una masa de *solicitadores de trabajo*, vulgo patrones, se encontrarán para hacer “negocio”. Negocio, la negociación del ocio, ¿sabías? Del latín *Neg otium*.

No hace falta ser un lince para darse cuenta que, si se integrasen por una parte los cuadritos de los currantes, y por la otra los cuadritos de los patrones, obtendríamos un resultado como el que te digo ahora: mientras más alto sea el salario más numerosas serán las horas ofertadas. Por el contrario, mientras más alto sea el salario, más baja será la cantidad de horas de trabajo solicitadas. La ley de la oferta y la demanda, no la olvides Benavides. Si los precios aumentan... la oferta aumenta. Si los precios aumentan... la demanda disminuye.

Justo para darte un ejemplo, es posible que a 700 pesos la hora nadie quiera trabajar, al mismo tiempo que a ese precio todos los patrones quieran contratar. Y recíprocamente, a 3.000 pesos la hora todos quieran trabajar, pero ningún patrón quiera contratar.

Las pretensiones de unos y otros son contradictorias. Los asalariados quieren salarios altos, mientras que los patrones desean salarios bajos. Hasta ahí no he inventado nada. Cada cual lo sabe. Sólo que dicho así... parece una contradicción en

plan “lucha de clases”. Mientras que la teoría que te cuento no lo presenta como una decisión relativa al precio de la hora de trabajo, sino como una decisión relativa a las cantidades de trabajo ofrecidas o solicitadas.

¡Ah... ! Haberlo dicho antes... (lo dije más arriba, lo que pasa es que hay que estar por la faena...)

Veamos como podría presentarse un cuadro en el que se hubiesen integrado todos los cuadritos individuales de cada trabajador y de cada patrón.

Oferta y demanda de trabajo en el mercado							
Salario horario	\$700	\$800	\$900	\$1.000	\$1.100	\$1.200	\$1.300
Horas de trabajo ofertadas	0	20.000	35.000	40.000	43.000	45.000	50.000
Horas de trabajo solicitadas	100.000	60.000	45.000	40.000	38.000	36.000	30.000

El hecho mismo que la oferta y la demanda funcionen en sentido inverso hace que necesariamente exista un punto en el que las curvas respectivas se encuentran, o dicho de otro modo existe un salario para el cual los deseos de unos y otros son compatibles. Ese salario representará el “*precio del mercado*” porque es el salario que “*equilibra*” la oferta y la demanda. En el cuadro de más arriba ese salario es de 1.000 pesos. A la pregunta de saber porqué el salario se establece al nivel que iguala la oferta y la demanda el economista responderá “*porque es el precio de equilibrio*”. Así como lo lees. Cuando el salario se aleja de ese precio, tiende a revenir a él. Y cuando está en él... se queda allí. La fuerza que lo atrae al

nivel de equilibrio se llama la “*competencia*”. ¡¿Ah, sí...?! Como lo lees.

Y he aquí que hemos encontrado el fundamento “*teórico*” del liberalismo.

¡Pero aguanta! Aun no has visto todo.

¿Qué es el dichoso precio de equilibrio hacia el cual tiende *espontáneamente* el mercado? ¿Ah?

Ni más ni menos el precio que asegura el *pleno-empleo*.

Si se deja trabajar libremente al mercado, si se deja a los individuos en libertad de contratar al precio que quieran, y libres de ponerse en competencia unos con otros, se establece el *pleno-empleo*. Espontáneamente

Desde luego este *pleno-empleo* tiene un significado preciso.

No quiere decir que todos los trabajadores trabajan. No.

Quiere decir que todos los que quieren trabajar a ese precio trabajan.

En otras palabras, los que no quieren trabajar a ese precio no pueden ni deben ser considerados como desempleados. Normal. A ese precio prefieren el ocio, o sea tirárselas.

Lo cual demuestra que el desempleo, simplemente... no existe.

Las horas de trabajo no empleadas son horas de ocio libremente elegidas, y en ningún caso desempleo.

Lo mejor de todo es que el *pleno-empleo* que te cuento tiene aun otra significación extraordinaria. Para los economistas se trata de un *óptimo*. ¿Guatisdís? Beri símpel. Llá asqmí Aian-serllú.

Un *óptimo* significa que no existe otra situación, caracterizada por un salario y un nivel de empleo diferentes, que mejorase simultáneamente la suerte de los patrones y la de los asalariados.

Un *óptimo* de Pareto. ¿Te dice algo, Hidalgo?

Y he aquí porqué Ricardo Solari quiere impulsar una ley de flexibilidad laboral.

Porque si el libre mercado realiza el paraíso en la tierra, hay que dejarle la vía libre al mercado.

Dicho sea de paso, ya por el año 1936 Keynes nos había prevenido que para la *teoría* de los cojones el desempleo no existe. En fin, nada, lo que se dice nada... tal vez no. Justo un pelín. Pero lo que existe es un desempleo *voluntario*. El desempleo de los que, al *precio de equilibrio*, prefieren tirárselas. Como quién dijera o dijese un desempleo en plan mala leche, historia de arruinarle la tarde a Solari.

Poco importa que Keynes haya mostrado que incluso en la ausencia de rigidez del salario nominal y de los precios la economía puede encontrarse en una situación de desempleo estable, en otras palabras que no se puede imputar el desempleo a la pretendida rigidez del salario nominal y aun menos a la del salario real. No obstante, para reducir el desempleo Solari quiere darle "*flexibilidad al mercado del trabajo...*" en un país en el que el salario mínimo es precisamente eso, mínimo, y en el que en los hechos no existe ni siquiera derecho a huelga... ¿Te queda claro, Amparo?

Desde luego hay más de un pero a todas estas patrañas ya denunciadas por Keynes, y que a pesar de todo sirven de zócalo podrido a nuestros modernos neoliberales.

Por ejemplo habría que preguntarse si el *libre mercado del trabajo* existe realmente, y cuáles son las condiciones de su existencia. A título de ejemplo, para que ese mirífico mercado existiese serían necesarias la convexidad de la relación de preferencia del asalariado, la deseabilidad de los bienes de consumo, la ausencia de economías de escala crecientes para el productor, el decrecimiento de la productividad marginal de los factores de producción... y en el plano institucional la libertad de contratar, la libre competencia, la información perfecta sobre los precios, la atomicidad de los agentes... y un par de virguerías más.

Otro de los peros tiene que ver con que, aun si se pudiese describir el *mercado del trabajo* en los términos un pelín amañados que hemos utilizado, nadie dice que se pueda analizar lo que ocurre en el *mercado del trabajo* independientemente de lo que ocurre en otros mercados.

Ahora ya sabemos, después de los trabajos de Lipsey y Lancaster y su conocido teorema que, o todo es competencia perfecta o nada lo es.

Y como siempre hay un *mercado* en situación de *competencia imperfecta*...

Joseph Stiglitz, por ejemplo, se ganó el premio Nóbel de economía gracias a sus trabajos sobre la *asimetría de la información* en los mercados. *Asimetría de la información* quiere decir que unos saben y los otros pagan... Y esa es la regla por excelencia de los mercados.

¿No es así Señores Ejecutivos de Inverlink?

Peor aún, Sonnenschein probó que no es posible deducir, a partir de los comportamientos *maximizadores* de los agentes económicos en competición perfecta, ninguna conclusión relativa a la forma de sus ofertas y sus demandas.

Así es que el *precio de equilibrio*...

Así es que el *mercado del trabajo perfecto* que lleva espontáneamente al *pleno-empleo*...

Así es que las *leyes del mercado*...

Así es que el *mercado* mismo...

Harry Potter, el Señor de los Anillos, “Matrix” y compañía ilimitada...

Capítulo II

¡Mueran los elementos perturbadores del mercado!

Como ya sabes, si el mercado del trabajo funcionase sin traba ninguna, el *pleno-empleo* se alcanzaría espontáneamente. ¡Albricias! Hay que correr hasta el palito del corner...

Si existe desempleo se debe a que el funcionamiento del mercado está entabado por elementos perversos que lo perturban. Qué quieres que te diga, ocurre que el mercado del trabajo es muy sensible a las perturbaciones.

El obstáculo más evidente al armonioso funcionamiento del mercado del trabajo es la existencia (allí donde existe) de una reglamentación que fija los niveles de salario, el número máximo de horas de trabajo, las condiciones de la actividad (sanitarias, de seguridad, etc.) y otras regulaciones.

Lo que los liberales irredentos llaman la *rigidez* del mercado del trabajo.

Y en la reglamentación perturbadora, rigidizante, el elemento más inicuo, el felón, el villano invitado para que me entendas, es el salario mínimo. ¡No! ¡Sí! Como lo lees.

El responsable de que haya tanto trabajador sin empleo es el salario mínimo.

Que desde luego siempre, por definición, es excesivo.

Como lo ponía Alain Minc, un liberal francés, “*el exceso de remuneración de unos crea el desempleo de otros*”. Porque en Francia también tenemos Vittorio Corbos, Juanes Claros, y Ricardos Ariztías. Incluso algún Marcelo Trivelli que pretende que hay que *aplicar los criterios de eficacia del mercado a la función pública*. Ya se sabe, lo más democrático que va quedando en el planeta es la imbecilidad, repartida igualmente de norte a sur y de sur a norte.

De modo que la lucha por la flexibilidad laboral, esa que impulsan entre otros Foxley y Boeninger, tiene que ver con bajar, o mejor aun suprimir, el salario mínimo. Ahora sabes por qué. No es que Foxley y Boeninger sean malos. No. Lo que ocurre es que no quieren que un puñado de privilegiados que ganan el salario mínimo le impidan el acceso al trabajo a los que están sin curro.

Y de paso suprimir en la medida de lo posible la reglamentación protectora de los privilegiados, la legislación laboral, para que se restablezca el *libre mercado del trabajo*, ese que sin trabas alcanza espontáneamente el *pleno-empleo*.

Cuando ese discursito se pretende culto, plantea que hay que acabar con el *Estado-providencia*, el *Estado del bienestar*. Nunca te importe que el Estado del bienestar jamás haya llegado a Chile, entre otros porque durante diecisiete años tuvo pasaporte con “L”.

Y después de 1989 porque quienes lo habían conocido y disfrutado estudiando economía o postgrados en Europa o Estados Unidos se dieron cuenta hasta que punto el Estado del bienestar es pernicioso para el personal.

Y a su regreso a Chile comenzaron a actuar y continúan actuando como vacunas antiviral. Contra el virus del privilegio del salario mínimo que pudiese contagiar a nuestros currantes

perturbando de ese modo el mercado del trabajo. De alguna manera se hicieron Malthusianos y piensan que los pobres son el producto de la legislación y de las ayudas que les protegen.

Según esa teoría si suprimes la protección y las ayudas a los pobres, los pobres desaparecen. Así de simple. Como eliminando el salario mínimo y la legislación del trabajo desaparecen los desempleados, parados o cesantes.

Poco importa que la experiencia muestre exactamente lo contrario.

Ya tuve la oportunidad de contarte que según el Sr. Stigler, premio Nóbel de economía 1982, “no es la teoría la que se equivoca sino la realidad”(sic) .

En los Estados Unidos, país en el que la legislación y la protección laborales son muy inferiores a las que conocemos en Europa, la cantidad de personas que viven debajo del nivel de pobreza es un 32% mayor que en la Unión Europea y un 60% mayor que en Francia.

En la Gran Bretaña de Tony Blair, (que ahora apodan Tony “Bliar” o sea Tony “el mentiroso”), ese paraíso post Thatcheriano en el que se redujeron las prestaciones sociales y el poder de los sindicatos hay cinco (5) millones de británicos en la *pobreza absoluta* y dos (2) millones no comen suficientemente cada día . Para tu información te diré que en 1995 las Naciones Unidas definieron la pobreza absoluta del modo siguiente: “*falta de alimentos, de acceso al agua potable, de instalaciones sanitarias, de cuidados médicos, de vivienda, de educación y de información.*”

¿Habría que agregar que el Reino Unido tiene el triste record europeo del empleo de niños menores de 14 años?

¿Y todo eso no te dice nada? ¿No conoces ningún país que vive una situación parecida? Y que para más INRI se considera la Inglaterra de América del Sur... y cuyos gobernantes se precian de ser muy amigos de los gobernantes británicos (Pinochet de la Thatcher, y Lagos de Tony Blair).

Gran Bretaña, país en el que se sustituyeron las becas a los estudiantes de la enseñanza superior por créditos del sector privado. Cualquiera parecido con hechos acaecidos en otras latitudes **no** es pura coincidencia. Como resultado un 6% de la población estudiantil británica, masculina y femenina, se prostituye para poder pagar los créditos. Lo que se llama vender libremente y sin trabas su fuerza de trabajo en el mercado... Pero eso ya te lo había contado en otro sitio. Volvamos al desempleo.

El conjunto de dispositivos de asistencia a los trabajadores (seguros de desempleo, sindicatos, etc.) forman el esqueleto del *Estado-providencia*, que encarece el costo de la mano de obra y altera el comportamiento de los asalariados en el mercado del trabajo. Generando de ese modo el desempleo. Ayudar a los trabajadores, eso es lo que genera su desamparo. Había que osar, ¿Eh? Osaron. Y siguen osando. Por eso repito, impulsan en este mismo momento una ley de *flexibilidad laboral*. No otra cosa aconsejaron los expertos del FMI que hace poco vinieron a controlar al converso Eyzaguirre.

No otra cosa proponen los expertos de la OCDE cuando aconsejan reducir las prestaciones de los seguros de desempleo (pobre Solari... y él que creía que había hecho bien y hasta había creado *una oportunidad de negocio rentable para la inversión privada* a la que le entregó el reparto que consiste en administrar el dinero de los trabajadores...)

Ya en 1994, en un “*Estudio sobre el empleo*”, al referirse a los seguros de desempleo los humoristas de la OCDE reco-

mendaban: *“Reducir aun más la duración máxima y las tasas de compensación de las prestaciones para los desempleados de larga duración. Para los asalariados de ingresos más bajos tasas de compensación relativamente elevadas podrían reducir las incitaciones a buscar un empleo. Habría además que reforzar los controles de la búsqueda de empleo y las sanciones que reducen las prestaciones”*.

Ya te lo dije: el desempleo no existe. Lo que existe son currantes a los que les encanta practicar su pasatiempo favorito: tirárselas. Por eso hay que desincentivar el ocio.

Para procurarse un empleo basta con buscarlo. Así de simple.

Yo no sé si los economistas no arrepentidos ya se dieron cuenta de la contradicción: lo que crea el desempleo es justamente que hay currantes que buscan empleo, ¡no te jode!

El inenarrable Tony Blair, el amigo del nuestro, lo puso de esta forma: hay que incitar a la gente a *“volver al trabajo”* dijo. Dicho de otro modo, para resolver el problema del desempleo basta con darles un trabajo a los que no lo tienen. Como apunta Laurent Cordonnier *“un pequeño paso para Tony Blair, pero un gran paso para el pensamiento económico y político occidental...”*

No seamos envidiosos. También en Chile hay grandes pensadores. Como el Ministro Pedro García que pretende que para alimentar mejor a los niños hay que *“pedirle a las vacas que den más leche...”*(sic)

La retórica que consiste en invertir el orden de las cosas suele pasar por sabiduría. Y hay quienes abusan de esa retórica. Así, según el Ministro García el problema de la malnutrición es culpa de las vacas, como para la teoría liberal el desempleo es culpa de los currantes ociosos, o la ayuda a los pobres la verdadera razón de la existencia de la pobreza.

Lo que nos lleva directamente a las teorías que dan cuenta del comportamiento de los pobres y de los ociosos.

¿Pero no son las mismas personas, Carmona?

Capítulo III

Según la teoría liberal el currante es cobarde, marrullero, haragán, infiel o malo

Otal vez todo junto a la vez. Con esta gente nunca se sabe. Por eso conviene examinar el tema de cerca. ¡Ponte las pilas y vamos ahí! Porque hay cinco teorías que analizar.

Teoría I: o *teoría del trabajador cobarde*

Si los asalariados son simples asalariados es porque son *cobardes* y nunca se atrevieron a correr riesgos. No pudieron o no quisieron ser patrones y terminaron por acomodarse a esa magnífica sinecura que consiste en cobrar un salario cada mes a cambio de un pequeño sacrificio: renunciar a algunas horas de su pasatiempo favorito, el ocio. (Creíste que iba a decir “tirárselas”, ¿Eh?)

Este triste destino revela la aversión al riesgo del asalariado, su cobardía. Prefiere un salario fijo y regular a un ingreso

fluctuante en función de la coyuntura económica, el resultado de los negocios, el precio del petróleo, los índices bursátiles, la tasa de cambio del dólar, el estado de la “*confianza*” o los designios del imperio. Es según.

Mientras que el *solicitador de trabajo*, el empresario, el patrón... es un verdadero kamikaze. Un Bruce Willis de la cosa productiva. Presto a poner en riesgo su vida para proporcionarnos los productos sin los cuales ya no podríamos vivir, y de los cuales él vive. La fórmula del imperio no deja dudas en cuanto al verdadero mérito del empresario cuando lo llama “risk-taker”.

Amante del riesgo. ¿Lo sabías, Mejías?

Entre los “risk-takers” más conocidos se cuenta un rufiancito llamado Kenneth Lay, el patrón de ENRON, financista de “Dobeliú” Bush, que al tiempo que le prohibía a los empleados de su empresa la venta de sus acciones (que debían servirles de pensión al jubilar), vendía las suyas muy calladito antes de que se fuesen al peo y perdiesen todo su valor . O Alvaro García, que le recomendaba al Alcalde Jorge Kaplan no retirar de Inverlink el dinero del Municipio de Viña del Mar justo antes de que Inverlink se hundiera. A los “risk-takers” les gusta el riesgo... sobretodo cuando se trata del dinero ajeno. Los “risk-takers”, o amantes del riesgo, son esas empresas que se pelean todo tipo de subvenciones estatales en el mundo entero empezando por los Estados Unidos y Europa, y que apenas surgen dificultades en el horizonte cierran fábricas y oficinas lanzando centenares de miles de trabajadores a la puta calle. O que, como Telefónica en Chile, exigen que les cambien las reglas del juego apenas empiezan a perder plata gracias a las sabias decisiones de sus propios directivos. O porque calcularon mal. Como los concesionarios del túnel del Melón, a los cuales les alargaron el período de con-

cesión de una o dos décadas para que pudiesen “*recuperar la inversión*”. Y de paso un pequeño y modesto beneficio.

Suerte que no tuvieron, por ejemplo, los trabajadores del carbón de Lota. Aquellos *cobardes* mineros aferrados a su salario mensual sin comprender que el éxito les pertenece a los amantes del riesgo. Los amantes del riesgo, ya sabes: esos que les enviaban a poner en peligro su vida, y demasiadas veces a perderla, en el fondo de la mina. A cambio del salario mínimo.

Otro amante del riesgo, el señor Tchuruk, presidente de Alcatel, aumentó su salario en un 60% el mismo año que Alcatel perdió 80% de su valor bursátil gracias a las decisiones del presidente de Alcatel, el señor Tchuruk. El mismo que declaró públicamente que deseaba dirigir un grupo industrial sin fábricas y sin empleados...

Los ejemplos sobran en Europa, en los Estados Unidos, en Japón y en el mundo entero de estos “*risk-takers*” dispuestos a jugarse hasta tu sobresueldo para asegurarse una vida de príncipes.

Y que cuando enfrentan las consecuencias de sus propias decisiones eluden sus responsabilidades y cargan con el personal. Como Carlos Massad, que intentó echarle la culpa a su secretaria de su propia incompetencia. O como tanto CEO que en menos tiempo del que se tarda en auto adjudicarse millonarias “*stock-options*” licencian decenas de miles de trabajadores para asegurarse a sus empresas una cierta tasa de retorno de la inversión. O más frecuentemente para ocultar los mediocres resultados de su propia actuación como patrones.

Para colmo de males mientras tienen agarrado el palito del emboque, la sartén por el mango, los amantes del riesgo or-

ganizan el miedo de los *cobardes* trabajadores. El día de la apertura de la Cumbre de Davos 2000 Craig Barrett, presidente de INTEL, declaraba que “*el miedo y la paranoia*” le parecían las características “*interiorizadas*” del asalariado uésiano. Porque en esta lucha entre riesgófilos y riesgófobos los primeros ya entendieron que hay que organizar el miedo de los segundos. El miedo, ¿entiendes? El miedo a perder tu laburo, tu sinecura de trabajador *cobarde* aferrado a tu salario de mierda. El miedo, ese lugar en el que comienza la pasividad popular. El miedo: el calmante de los ardores sindicales. O que los calmaba en tiempos pretéritos, dado que ya no tienes ni la posibilidad de tener sindicato. Porque ya te tercerizaron, te transformaron en maquila. La precariedad del currante, la del profesional que obligan a boletear en vez de contratarlo, incluso la del pequeño empresario al que le imponen condiciones de crédito usurarias, todo concurre a generar el miedo. Con la novedad del año: se llega incluso a introducir el miedo entre los trabajadores del sector público. Prohibido criticar. Hay que apoyar de modo “*incondicional e irrestricto*” -los adjetivos no son míos-, al príncipe de turno. Del terror político de la dictadura se pasó al terror modernizante del modelo neoliberal. Ese terror que le da sosiego y tranquilidad a los amantes del riesgo. Y mantiene a raya a los *cobardes*. Y los salarios bajitos, bajitos que es un primor.

Como te decía, para la *teoría* de los trabajadores *cobardes*, el currante, debido a su aversión por el riesgo, está dispuesto a negociar un salario inferior al que pudiese obtener en períodos de prosperidad (cuando la demanda de trabajo es alta y los salarios teóricamente más altos) a cambio del mantenimiento de ese mismo nivel de salario cuando llegan los períodos de recesión en los que el salario de equilibrio debiese ser inferior.

El trabajador firma (implícitamente) una especie de contrato de seguro con su empresa.

Este contrato “*implícito*”, consiste en pagarle al patrón una prima de seguro bajo la forma de un descuento de salario cuando la coyuntura económica es buena, para beneficiar de una indemnización bajo la forma de complemento de salario cuando la coyuntura económica es mala.

El contrato “*implícito*” asegura de ese modo un ingreso estable para el currante. Y el trompa también gana en la operación. ¿Todo bien? Todo bien.

Sólo que patrones y currantes firmaron un contrato que define un salario superior al *salario de equilibrio* para los períodos de baja actividad, para los períodos de crisis. Lo que significa que durante esos períodos, fatalmente, habrá desempleo. Lo que provoca el desempleo es el nivel demasiado alto de los salarios, cuya rigidez reposa en un contrato “*implícito*” acordado libremente por los *ofrecedores de trabajo* y los *solicitadores de trabajo* (te acuerdas del *salario de equilibrio* y el *pleno-empleo*, ¿no?)

En otras palabras, el desempleo, según esta teoría, es el producto de la cobardía de los asalariados que los lleva a asegurarse contra los riesgos coyunturales. Desde luego no escapa a tu admirable sagacidad, lector paciente, que los trabajadores son la fuente de su propia desgracia.

¡Si es que son...!

En una de esas hubiese sido interesante que nos explicasen porqué hay desempleo incluso en los períodos de fuerte actividad económica, ¿no? No.

En una de esas hubiese sido interesante comprender el porqué de la sucesión de períodos de fuerte actividad económica seguidos de períodos de crisis ¿no? No.

Basta con que los economistas encuentren una teoría que culpabilice a las víctimas.

Y nunca te importe que las extravagantes tasas de retorno de la inversión impuestas por los inversores, tasas que hay que alcanzar cualquiera sea la coyuntura, fueren las empresas a reducir al máximo la mano de obra que en este caso juega el papel de una simple variable de ajuste.

Y de ese modo el inversor tiene una rentabilidad asegurada de 15 a 20% sobre fondos propios gracias al despido de millones de trabajadores que pueden poner su contrato (implícito) de seguro junto al papel higiénico...

Teoría II: o *teoría del trabajador tramposo o marrullero*

Según la teoría que te cuento, además de *cobarde* el currante puede ser *astuto, taimado, ladino, pícaro, pillo, tramposo, zascandil, bellaco, truhán, tunante, bribón, artero y marrullero*.

¿Tantas cosas a la vez?

Tantas.

Y el tema es grave porque... un trabajador *marrullero* aprovecha las *imperfecciones del mercado* en su favor. ¡No! ¡Sí!

La *imperfección del mercado* que el currante va a explotar en su favor es la llamada *asimetría de la información* que en este caso se supone estar de su lado.

Dicha *asimetría de la información* concierne el desconocimiento que el patrón tiene de las reales aptitudes del currante, de su diligencia y de su eficacia para efectuar el trabajo que pretende confiarle. De modo que más de algún pillín podría hacerse contratar en un puesto en el que el nivel de salario no corresponde al valor de su aporte .

Contado por Wolinski , el currante hace la siguiente reflexión: “*Tengo dos posibilidades. O busco un empleo que corresponda a mis competencias, o busco un empleo que corresponda a mis ambiciones. Como no sé hacer nada, más vale que encuentre uno que corresponda a mis ambiciones...*”.

Lo que precede no ocurriría si el patrón conociese por adelantado el *tipo* del trabajador, y te recuerdo que las palabras en letras itálicas corresponden a la jerga de la *teoría* que estoy intentando contarte antes de que pierdas la pega.

El pobre patrón se encuentra desarmado frente a tanta malignidad. Confiesa que Ricardo Ariztía tiene de qué hacerse mala sangre. Pobre Ricardo. Pobre.

Pero, ¿tú conoces un patrón, que se haya quedado mucho tiempo indefenso frente a un currante tramposo? Afortunadamente para los destinos de la humanidad, y sobretodo para la *teoría*, frente a este problema llamado de *antiselección* los patrones disponen de una estrategia para eliminar la *trampa* y obligar los trabajadores a ser *honestos* revelando sus verdaderas aptitudes (las palabras en itálicas forman parte de la jerga de la teoría liberal, ya te lo dije, y no volveré a repetirlo).

Porque si el trompa no conoce las características de cada currante, uno por uno, conoce no obstante la distribución de los *tipos* de asalariado en la población, úsease la proporción de buenos y no tan buenos trabajadores. Y sabe también que las

demandas salariales de cada cual son coherentes con su *tipo* real. Un asalariado productivo tiene lo que la *teoría* llama un *salario de reservación*, o sea, un salario por debajo del cual rehúsa trabajar, más elevado que el de un trabajador menos productivo. Este currante productivo, dice la *teoría*, es consciente de su valor y sabe lo que puede ganar, eventualmente con otro patrón, o si fuese el caso *creando su propia empresa*. Y como dice Laurent Cordonnier, “en esto no inventamos nada...” Es la teoría.

De modo que según la *teoría* liberal sucede algo así como que Estanislao Esteban Machuca Armijo, carpintero de la plaza, domiciliado en Cerro Navia, padre de tres hijos varones y una niña mujer, casado con doña Drucila Melania Escobar Mene- ses, de profesión su casa, se despertase un día diciendo: “Puchas,... el señor BESALCO no me quiere subir el sueldo así es que voy a crear mi propia empresa y le voy a hacerle la competencia...”. Ya te dije más arriba que los economistas de los que te hablo se fuman hasta la alfombra... Pero mejor vol- vamos al cuento.

Gracias a sus conocimientos estadísticos y teóricos los patro- nes saben que cuando suben el nivel del salario que están dis- puestos a ofrecer mejoran la calidad media del lote de candi- datos que se presenta. Por ejemplo si ofrecen un salario de 1.000 pesos la hora están seguros de atraer sólo a aquellos currantes que estiman no poder ganar más en ningún sitio. Mientras que si ofrecen 2.000 pesos la hora... están incitando a presentarse a los trabajadores cuyo *salario de reservación* es más alto porque son más productivos. Mientras el aumento de la calidad media de los postulantes cubra el aumento del costo salarial necesario para suscitar el mejoramiento de la productividad del colectivo vale la pena, para el patrón, au- mentar el salario. ¿Cómo voy, Godoy?

A partir de allí... es posible que el nivel de salario óptimo para la empresa (aquel que maximiza su beneficio) se sitúe por encima del nivel que iguala la oferta y la demanda de trabajo, el *salario de equilibrio* si no lo has olvidado, ese que realiza el *pleno-empleo*.

Ya te vas imaginando el cagazo que viene...

Unos cuantos trabajadores que desean trabajar por el salario propuesto no encontrarán empleo. Y el salario propuesto, superior al *salario de equilibrio*, es un pelín rígido a la baja por la simple razón de que si un currante ofrece sus servicios por un salario más bajo... se estaría auto denunciando como menos productivo. Ya ves a lo que obliga a los patrones la malignidad de los currantes: a organizar la auto delación de los propios trabajadores. ¿Entiendes ahora porqué, además de *cobardes*, los currantes de la teoría liberal son *astutos, taimados, ladinos, pícaros, pillos, tramposos, zascandiles, bellacos, truhanes, tunantes, bribones, arteros y marrulleros*?

Las conciencias liberales pueden estar tranquilas: el desempleo no es sino el precio que algunos currantes deben pagar para que los patrones puedan reclutar asalariados sin ser engañados en cuanto a la calidad de la mercancía.

La política salarial funciona como dispositivo de selección de la mano de obra (incluido tú profesional gilipollas...) puesto que esta última no le entrega espontáneamente al patrón las informaciones pertinentes sobre su productividad. Habida cuenta pues de la incertidumbre existente con relación a la calidad de los asalariados, el desempleo es constitutivo del mercado del trabajo. ¿Había que demostrar que el desempleo existe? Queda demostrado. Un pelín contradictorio con lo que te conté más arriba al decir que el desempleo no existe. Pero la *teoría* liberal no se detiene antes estas pequeñeces. Una contradicción más o menos... visto el resultado no está tan

mal, ¿No? Paul Krugman, economista, profesor en Princeton, apuntó hace poco en Madrid que “el mundo ha vuelto a las desigualdades de los años veinte en la distribución de la riqueza”. Paul Krugman se refirió, además, a la distribución de la riqueza en el imperio: “En 1970 el máximo responsable de una empresa cobraba 40 veces el salario medio de un trabajador, y en el año 2000 cobra **mil veces más**. En los últimos 20 años la renta en los Estados Unidos creció el 30%, pero en las familias de clase media la renta sólo ha subido un 10%”. Por su parte la revista TIME Magazine nos informa, en su edición fechada el 7 de julio 2003, que el año 2000 el ingreso medio anual de los 400 uésianos más ricos era cuatro (4) veces superior al del año 1992, alcanzando la respetable suma de 174 millones de dólares al año, mientras que en el mismo período sus impuestos bajaron en 4 puntos porcentuales.

Resérvate esta información. Ella nos será útil más adelante.

Teoría III: o *teoría del trabajador haragán o “sacador de vuelta”*

Laurent Cordonnier dice que esta es la perla de las teorías que estigmatizan la especificidad de la mercancía trabajo. Y eso que ya hemos visto unas cuantas... perlas, digo.

Esta teoría ha pasado a la posteridad bajo el nombre del “*modelo del sacador de vuelta*”, y agradezcamos que cuando la bautizaron tuvieron el pudor de ponerlo entre comillas.

El currante comienza a acumular los adjetivos. Hasta aquí no sólo era *cobarde*, sino, además, *astuto*, *taimado*, *ladino*, *pícaro*, *pillo*, *tramposo*, *zascandil*, *bellaco*, *truhán*, *tunante*, *bribón*, *artero* y *marrullero*.

Helo aquí, de ahora en adelante, calificado de *haragán, perezoso, holgazán, vago, gandul, flojo, ocioso, indolente, dejado* y “*sacador de vuelta*”.

Y no te creas que el tema es anecdótico. En realidad la *teoría o modelo del sacador de vuelta* es el modelo canónico de las nuevas teorías del desempleo. La estructura de este modelo ha sido aderezada con diferentes salsas para producir una serie de teorías del desempleo más o menos emparentadas unas con otras, y conocidas bajo el dulce nombre de *teorías del salario de eficiencia*. Entre ellas se cuenta la teoría del trabajador marrullero que ya te conté más arriba.

La hipótesis central de esta teoría, hipótesis indiscutible desde luego, nos dice que el currante siente una cierta *desutilidad por el esfuerzo*. ¿Y eso, Tereso? Dicho en cristiano entendible la hipótesis sostiene que los trabajadores (incluido tú, profesional gilipollas...) son perezosos. Así de claro. Ya te imaginas el problema que debe afrontar nuestro Bruce Willis de la puñeta productiva, el *solicitador de trabajo* u patrón. Visto desde el ángulo de esta *teoría* que te cuento de nada sirve que el patrón compre horas de laburo, a cambio de un salario negociado con los currantes, si dichas horas no rinden un cuesco una vez que los *holgazanes* se instalan en su puesto de trabajo. Estos últimos, los *holgazanes*, que pueden a priori modular su trabajo desde un esfuerzo nulo a un esfuerzo completo, serían muy majaderos, necios, tontos, imbéciles, tarados, cretinos, memos, estúpidos y en una palabra giles, si ofrecieran u ofreciesen el más mínimo esfuerzo cuando pueden permitirse *sacar la vuelta* todo el día. ¡Objeción, su Señoría! Tiene la palabra señor abogado. Si el currante del que me habla saca la vuelta, no trabaja, holgazanea, pasa en el baño, o hablando por teléfono, o tomando cafecito, o haciendo como que va a hacer una fotocopia, o yendo a pagar las cuentas del teléfono, del gas, del TV-cable, de la electricidad, del agua, o del cole-

gio del niño, o las contribuciones, o depositando un cheque, o conversando con la secretaria del quinto piso, que dicho sea de paso está de muerte, en fin, si el asalariado de mis dos no da golpe, no curra, no labura, no trabaja y se niega a aportarle a la empresa -que depositó en él su plena confianza- el insignificante óbolo de su modesta productividad, lo despedimos, Su Señoría. Y ahí lo quiero ver al *sacador de vuelta*, porque va a perder mucho más que lo que saca como producto de su imperdonable indolencia. He dicho.

Tú, que has escuchado este admirable discurso reteniendo la respiración al ver montar la tensión en el ambiente, -tensión provocada por la pulcra y bella dialéctica y la sólida argumentación del abogado de los patrones-, te imaginas que le llegó al pigüelo al currante vagoneta y, peor aun, a la *teoría*. Ello revela tu incompreensión del liberalismo y sus armoniosas *teorías*.

Escucha, infiel, o más bien sigue leyendo porque el final y la luz se aproximan a pasos agigantados. Si uno se sitúa en la hipótesis de un *mercado del trabajo* que funciona sin *imperfecciones*, el **desempleo no existe**. Capítulo I de la presente obra maestra. Si el *mercado del trabajo* funciona libremente y sin trabas, se establece el *pleno-empleo*, *espontáneamente*.

Así es que la amenaza de despido... ¿sabes por dónde se la pasa el currante *holgazán*?

Más se demorarían en despedirlo que él en encontrar otro empleo en el que seguiría *sacando la vuelta*. ¿Te imaginas el espectáculo de tal economía, en la que nadie suministra el más mínimo esfuerzo porque no existe ninguna incitación ni amenaza capaz de estimular un buen comportamiento productivo? Aquí uno empieza a comprender que el *pleno-empleo* es incompatible con las malas costumbres del proletariado. Afortunadamente para los destinos de la humanidad, y mejor

aun, para los destinos de la *teoría*, el desempleo nos va a arreglar el cagazo rápidamente. En dos tiempos. Primer tiempo: un patrón racional se da cuenta de que para que su personal trabaje es necesario disponer de una amenaza creíble, es decir, tener la posibilidad de inflingirles un daño económico en caso de trampa, truco o pillería. Si el desempleo no existe, esa amenaza tampoco. Una solución consiste en ofrecerles a los asalariados (espontáneamente, generosamente, gentilmente, dadivosamente, magnánimamente) un salario superior al salario del mercado. De ese modo, el currante *holgazán* amenazado de despido corre el riesgo de encontrar otro empleo, es cierto, pero con una remuneración menor. Mientras el aumento salarial provoque una incitación al esfuerzo que cubra tal aumento, el patrón va bien. Y es el temor de perder ese diferencial de salario lo que constituye el estímulo al esfuerzo del *holgazán*. Hasta que los otros patrones se ponen a hacer lo mismo... Y aquí volvemos al cagazo que ya te conté. Si todos los patrones se ponen a razonar del mismo modo, y todos lo harán puesto que son *racionales*, el diferencial de salario y el estímulo contra la holgazanería desaparecerán rápidamente. Afortunadamente nos quedaba el Segundo tiempo: es en este preciso momento que el desempleo viene a salvar al mundo. Es verdad que el diferencial de salario y el estímulo contra la holgazanería habían desaparecido. Pero entre tanto apareció el desempleo. ¿Cómo así? Por la simple razón que al aumentar los salarios los patrones lo habrán elevado por encima del *salario de equilibrio del mercado*, ese que cuando se impone trae consigo *espontáneamente* el *pleno-empleo*. La aparición del desempleo suministra el costo económico que deben sufrir los trabajadores para hacer temible la amenaza de despido. Transformándose en el estímulo contra la holgazanería.

¡Y he aquí que según la *teoría* el desempleo es la más útil de las herramientas para el crecimiento!

Así es que la agenda pro crecimiento...

Así es que la agenda pro empleo...

“Matrix” extremadamente recargado, “Cube²” esperando “Cube³”, y eso....

Y no te creas que cuando Laurent Cordonnier lo cuenta está caricaturizando la *teoría*. No. Laurent no hace sino traducir palabra a palabra lo que cuentan los humoristas, perdón, los economistas que describen la *teoría*. Carl Shapiro y Joseph Stiglitz, los eminentes autores de la teoría del desempleo, publicada en 1984 en la *American Economic Review*, titularon su artículo muy precisamente como sigue: “*Equilibrium unemployment as a worker discipline device*”.

«El desempleo de equilibrio como una herramienta disciplinaria para los trabajadores».

Ni más ni menos. Y que te quede claro que lo que te acabo de contar no es chiste. Esta es la *teoría* que enseñan en el segundo ciclo de las carreras económicas en las Universidades. En los USA y en Europa. Y en Chile. Entre otros, por eso te decía al inicio de este folleto que lo único peor que un economista es un economista que se toma en serio. Y lo malo es que hay algunos en el gobierno... En fin, en los gobiernos. Que en ese tema no hay paño que cortar.

Si aun albergaras o albergases alguna duda respecto a lo que acabas de leer te sugiero ver el original, o sea, el texto de Shapiro y Stiglitz. Para ahorrarte trabajo te adelanto en prima algunos fragmentos, y esta vez va en serio. Los ilustres autores no usan del humor que yo uso.

“La intuición detrás de nuestro resultado es simple. En el marco tradicional de la competencia, en el que todos los asa-

lariados perciben el salario del mercado y en el que no hay desempleo, lo peor que le puede ocurrir a un trabajador que saca la vuelta en el trabajo es que lo despidan. No obstante, dado que puede ser reemplazado inmediatamente, no paga ninguna multa por su mala conducta. Con un control imperfecto y el pleno-empleo, los trabajadores elegirán pues sacar la vuelta. Para incitar sus trabajadores a no sacar la vuelta, la firma prueba a pagar más que el “salario corriente”; así, si un trabajador es sorprendido sacando la vuelta y es despedido, pagará una multa. No obstante, si es beneficioso para una firma aumentar sus salarios, será beneficioso para todas las firmas hacer lo mismo. Cuando todas las firmas han aumentado sus salarios, la incitación a no sacar la vuelta desaparece de nuevo. Pero como todas las firmas aumentan sus salarios, su demanda de trabajo disminuye, y ello trae el desempleo. Con el desempleo, aun si todas las firmas pagan los mismos salarios, un trabajador tiene una incitación para no sacar la vuelta. Puesto que si es despedido, un individuo no encontrará inmediatamente otro empleo. La tasa de desempleo debe ser suficientemente elevada para que sea benéfico para los trabajadores trabajar en vez de correr el riesgo de ser sorprendidos sacando la vuelta”.

Repitamos en coro: “La tasa de desempleo debe ser suficientemente elevada para que sea benéfico para los trabajadores trabajar en vez de correr el riesgo de ser sorprendidos sacando la vuelta”.

Y a la agenda del empleo que le den po’l saco...

Teoría IV: o teoría del trabajador frívolo, inconstante y por qué no decirlo infiel...

¿Te gustó la *teoría* del trabajador holgazán? Vas a adorar la *teoría* del trabajador *frívolo, irreflexivo, espontáneo, inconsciente e inconstante*. En una palabra *infiel*.

Y te ahorrarás trabajo, porque no es sino una variante de las precedentes. Otra puñeta de las que llaman *teorías del salario de eficiencia*. Que parte de una constatación de sentido común. Hela aquí. El personal, los asalariados, o si prefieres los *colaboradores* o la *variable de ajuste*, los currantes, los trabajadores, incluido tú profesional gilipollas que te crees *ejecutivo*, ya *no se sienten ligados a la empresa*. Son como quién dijese *frívolos, inconstantes, infieles* a la empresa. ¿Será posible?

Como dice Laurent Cordonnier uno podría responder que veinte o treinta años de desempleo les enseñaron a desligarse... No te jode...

Pero el economista de mis dos pretende que es al revés. El desempleo existe precisamente porque *los trabajadores no se sienten ligados a su empresa*. Porque le son *infieles*.

A pesar de los inconmensurables esfuerzos desplegados por el patrón para hacerle la vida agradable, divertida y dicharachera, el personal sólo sueña con ir a ver lo que ocurre en otros sitios, en una de esas el mundo es más simpático que en tu empresa al peo. Pudiera ser que en otra empresa, aun cuando el salario sea el mismo (el *salario de equilibrio del mercado* es único) el personal sea bien tratado y haya mejor ambiente. De tal suerte que el trabajador vive una vida de mariposa, de flor en flor picaflor, como quién dijese un currante en busca del orgasmo permanente. Ahora bien, tal comportamiento aumenta la rotación del personal, úsease el “turn-

over” para que me entiendas tú, que hablas el spanglish propio del cliente de chópinsenter.

Y esa rotación tiene un costo, el costo de reclutamiento y de formación (o capacitación).

De ahí que la empresa busque fidelizar al currante. Y no precisamente con tarjetitas en plan “trabaje ocho horas y gánese un chupa-chups”. No. Una vez más las empresas empiezan a aumentar los salarios por encima del *precio de equilibrio* (y ya estoy empezando a agarrar un cabreo con tanto aumento salarial no solicitado). Porque subiendo el salario –que bruto como aumentan los salarios en la teoría neoliberal, ¿no encuentras?-, las empresas se ahorran los costes de la rotación de la mano de obra. Pero como todas hacen lo mismo... ¿Crees que vale la pena seguir? Ya lo sabes...

La ventaja relativa, la prima a la fidelidad, desaparece. Pero afortunadamente el aumento de los salarios trae consigo la panacea universal, y aparece el desempleo que disuade a los currantes de volver a mariposear de empresa en empresa.

¡Y he aquí que el desempleo es la solución para la infidelidad!

Lo que no deja de sorprender en un mundo en el que las empresas ya no saben como deshacerse de cientos de miles de trabajadores de los cuales la *fidelidad* les importa un cuesco.

Teoría V: o *teoría del trabajador malo*

Esta *teoría*, tan alucinatoria como las precedentes, nos cuenta que el trabajador es *malo*, pero *malo*, *malo*, en plan contrato Isapre para que te quede claro.

A estas alturas el currante medio sabe y está consciente de que si algunos de sus colegas están sin pega o curro, o sea, están desempleados, es por culpa suya, de él que tiene un empleo.

Ahora bien, ¿tú crees que solidarizando con los currantes sin pega, su primera reacción es la de renunciar a su naturaleza *cobarde, astuta, taimada, ladina, pícara, pilla, tramposa, zascandil, bellaca, truhán, tunante, bribona, artera, marrullera, haragana, perezosa, holgazana, vaga, gandul, floja, ociosa, indolente, dejada, sacadora de vuelta, irreflexiva, espontánea, inconsciente, frívola e infiel?* ¿Ah? No, no cuentas con ello. Sólo son trabajadores. No se dedican al Teletón, o sea, a hacer el bien sin mirar a quién. Y sin cobrar. Como los del Teletón...

Estos currantes con curro, que la *teoría* que te digo llama *insiders*, se aferran a su privilegio y no dudan ni un instante en joder a los currantes sin curro, que la *teoría* que te refiero llama *outsiders*.

Malos, te dije. Pero *malos* en plan programa de AFP.

Esta es la teoría del *asalariado malo*, llamada sobriamente el “*modelo insiders-outsiders*”.

Ella nos explica que si los *outsiders*, o desempleados, intentasen bajar sus pretensiones salariales para hacerles la competencia a los *insiders*, o sea, a los trabajadores con empleo, ello podría llevar a una situación de *pleno-empleo*, o sea el remedio sería peor que la enfermedad. Así es que olvídale.

Por otra parte, los currantes con curro, o *insiders*, le harían la vida imposible dentro de la empresa a los recién llegados generando por una parte un aumento del coste de rotación de la mano obra y por otra un aumento del salario de reservación de los *outsiders* que desearían de ese modo compensar los

vejámenes que les hacen sufrir los *insiders*. Una vez más, no invento nada. Es ni más ni menos la *teoría* que aprenden nuestros economistas en la Universidad.

Habida cuenta de que las nuevas contrataciones se revelarían costosas para la empresa y de que el acoso que sufren los *outsiders* les impide bajar sus pretensiones salariales... el desempleo no es sino una situación de equilibrio. Y el *insider* no tiene ni siquiera que arrepentirse, ni experimentar la necesidad de confesarse el domingo. Le basta con pensar que si el *outsider* estuviese en su lugar... haría lo mismo. Llegados a este punto a Laurent Cordonnier le viene como un derrame de honestidad intelectual. Una mejor traducción de la *teoría*, afirma, nos mostraría que los trabajadores no son *malos*, sino justo un pelín *egoístas*. Y potencialmente *malos*. Un trabajador *egoísta* se pone *malo* sólo cuando el patrón le obliga a ello. Mientras el patrón no intente contratar a otros trabajadores por un salario inferior, el currante con curro, el *insider*, sólo es *egoísta*.

¡Pobre patrón! Obligado a pagar salarios más altos para que sus asalariados no se pongan malos...

Capítulo IV

El desempleo no es el problema, es la solución

Si has seguido con atención este resumen de las curiosas *teorías* sobre las cuales reposan las políticas gubernamentales en materia de empleo, has comprendido que los currantes cavan pacientemente, cada día, su propia tumba. Y cuando existen, los sindicatos juegan el papel de una pala mecánica o de una excavadora industrial. Porque no hacen sino potenciar los vicios congénitos de los *ofrecedores de trabajo*, cuya principal *utilidad*, no lo olvides, consiste en tirárselas. Y que para colmo de males, a pesar de la sistemática respuesta patronal que consiste en aumentar los salarios ante el más mínimo problema, terminan por generar el desempleo del que después se quejan. Desde luego no hace falta explicarte por qué diablos es tan difícil resolver el problema del desempleo. Es como si uno quisiese hacer la felicidad del currante contra su propia voluntad. Es como cuando un enfermo no quiere ver médico o no se toma las pastillitas (un enfermo que puede pagarse el médico y las pastillitas, no te pongas puntudo...).

Los patrones y los gobiernos no escatiman esfuerzos para explicarle al personal que hay que eliminar el salario mínimo, que hay que bajar los salarios, que hay que flexibilizar el mercado del trabajo, que es preciso hacer desaparecer la perversa legislación laboral que con el pretexto de proteger al currante le genera las peores dificultades, que hay que establecer el libre mercado del trabajo, ese sin trabas ni rigideces que establece espontáneamente el pleno-empleo... y nada.

Tú ya conoces al currante. No hay caso. No entiende. No quiere entender. Persiste en conservar los defectos que las *teorías* liberales han estudiado tan cuidadosamente para ayudarle a comprender por qué vive jodido por generaciones. Y no hay caso.

A pesar de que según la teoría del *trabajador cobarde* el desempleo es el producto de la cobardía de los propios asalariados.

¡Y hay que ver el trabajo que se dieron los economistas liberales para llegar a esta conclusión!

A pesar de que según la *teoría* del trabajador *marrullero* o *tramposo* el desempleo es constitutivo del mercado del trabajo por culpa de los currantes que mienten a propósito de sus propias cualidades.

¡Y hay que ver el trabajo que se dieron los economistas liberales para llegar a esta conclusión!

Por esa razón yo hago entrega en esta ocasión, solemnemente, de mi propio aporte a la teoría económica liberal. Y es el principio que establece que además de *cobardes* y *tramposos* los currantes son *huevones desagradecidos*.

Afortunadamente el desempleo no es el problema que describen los cortadores de cabellos en cuatro, los infieles y descreídos de toda especie, los intrigantes, los enemigos de la paz social, los adversarios del crecimiento con equidad, los enemigos de los *amantes del riesgo*, los arcaicos que se quedaron atascados en el período que precedió a la era del renacimiento moral y disciplinario de mi Capitán General, los... perdona lector querido la trivialidad del término, la familiaridad de la expresión, lo grosero de la palabra, lo inurbano de la locución, lo basto del vocablo, lo soez de mi enunciado, los... socialistas ¡en plan Allende! Ya está lo dije, me costó,

pero es que no es fácil poner por escrito tales enormidades, yo que soy un pelín pulido, pero en fin.

El desempleo, como habrás tenido la ocasión de comprobarlo a lo largo de las páginas precedentes, es LA solución. The solution.

¿Cómo definir una “*agenda pro crecimiento*” si la teoría liberal nos muestra que los trabajadores son haraganes por naturaleza, sacadores de vuelta por antonomasia, como quien dijera u dijese, huevones vagonetas? ¿Ah?

Difícil.

Y ahí es donde interviene LA solución. The solution. El desempleo.

Porque si no has olvidado lo que ya tuve la ocasión de apoyarte en las meninges un poco más arriba, según la *teoría* del trabajador *haragán* el desempleo es la más útil de las herramientas para el crecimiento. Y te ruego recordar cada día de tu triste vida lo que dijeron Shapiro y Stiglitz, que Dios les guarde y proteja: **La tasa de desempleo debe ser suficientemente elevada para que el currante trabaje en vez de sacar la vuelta.**

En vez de luchar contra el desempleo, de intentar reducirlo, de eliminarlo, por el contrario habría que potenciarlo, desarrollarlo, mantenerlo en la tasa más alta posible que sea coherente con los sanos objetivos empresariales que consisten en maximizar los beneficios.

Afortunadamente los *solicitadores de trabajo*, vulgo patrones, parecen haber escuchado este llamado a la razón, y desde hace algunas décadas evitan aumentar los salarios, medida ¡Oh, cuan perniciosa!, y rivalizan de esfuerzos para despedir a todos los currantes que pueden.

Gracias a lo cual, en el período 1983-1997, la ascensión del desempleo ha ido a la par con la reducción del costo del trabajo en el valor producido, visto que la evolución de los salarios no ha seguido el ritmo del aumento de la productividad.

Lo que es exactamente lo contrario de lo que pretenden las *teorías* al peo que te he contado, pero no es el momento de decírmelo visto que hay que decir dos o tres cosas a propósito de las soluciones.

¡Ah! ¿Porque hay soluciones?

Capítulo V

Los remedios para el desempleo

En alguna ocasión citamos a un economista francés neoliberal, el Sr. Godet, quién llevado por el entusiasmo mostró su infinita candidez al declarar que “**la empresa privada no tiene por objeto crear empleo sino riquezas**”. Si se trata de darle alguna solución al problema del desempleo ya la estamos liando. Partimos mal. No obstante, la franqueza del Sr. Godet nos evitará hacernos ilusiones mal venidas a propósito del papel que puede jugar la empresa privada en las soluciones que pudiésemos imaginar. No lo digo yo, lo dice un liberal respetable, el tipo de cristiano con el que cualquier madre desearía casar a su hija. El yerno perfecto. Y que en uanofdous hasta da clases en alguna universidad europea.

Pero el inefable Sr. Godet no inventó nada. John Bates Clark, fundador de la American Economic Association, apuntaba en el año 1907: «Habrà siempre una reserva de trabajadores sin empleo y no es ni posible ni normal que sea suprimida. El bienestar de los obreros impone que el progreso continúe... » (sic) Y nótese que “*no es posible ni normal*” suprimir el desempleo por el bien mismo de los obreros. Y para que continúe el progreso. Lo que prueba lo que te decía más arriba: que los asalariados son *huevones desagradecidos*. O bien que los economistas neoliberales están todos tontos del culo. Es según. Yo me inclino más bien por la segunda posibilidad. ¿Se nota? De modo que vamos a tener que arreglárnoslas solitos. Sin la empresa privada. Y sin los economistas.

No. No estoy bromeando. No puedo ni siquiera reclamar para mí la primicia de la idea. Ella ya fue expuesta por Jeremy Rifkin, economista uésiano, en su conocida obra “El fin del trabajo”. Tal vez Jeremy Rifkin pensaba en David Ricardo, uno de los padres de la economía clásica, que en 1819 declaró que “*la cantidad de empleo no tiene ninguna importancia en una economía, con tal que los alquileres y los beneficios, de los cuales proviene la inversión, no disminuyan*”.

¿Qué tal? Solitos te decía. Y más vale solos que mal acompañados porque de todos modos los remedios para el desempleo sugeridos por diferentes economistas, y aplicados por nuestros responsables políticos, son tan alucinatorios como las teorías que intentan explicarlo. Veamos.

El método de la modificación de las definiciones

El método de Margaret Thatcher y John Major por ejemplo. Que consiste en modificar la definición que permite identificar un desempleado, un currante sin curro. Para contarlo o no contarlo como desempleado. Como lo lees. Y el método dio buenos resultados: en Inglaterra modificaron veinticinco veces la definición de desempleado en veinte años, gracias a lo cual lograron hacer disminuir el desempleo. ¡Qué artistas!

El método de la modificación de los procedimientos de cálculo

Otro método consiste en modificar los procedimientos de cálculo. Este método ha sido utilizado en Europa por gobiernos de derecha y de izquierda. Según que las cifras se tomen el 15 de cada mes, o el 30, que se aplique tal o cual coeficiente corrector de variaciones estacionales, que se utilice tal o cual algoritmo o procedimiento estadístico, el desempleo baja de un puntito o dos y... ya está. Por eso uno comprende que Winston Churchill haya explicado que él creía en las estadísticas sólo cuando las falsificaba él mismo... ¡Préstame tu calculadora, Aurora!

El método de las ayudas a las empresas, o la subvención del salario mínimo

Este método, que proviene directamente de las *teorías* que te conté más arriba, consiste en ayudar a las empresas mediante trabajo subvencionado. Nótese que se ayuda a las empresas, no a los desempleados. Este método se pone en práctica de diferentes modos. Por ejemplo haciéndole pagar al Estado las cargas sociales que normalmente paga la empresa. O subven-

cionando el salario mínimo. De ese modo la empresa obtiene trabajo a un precio inferior al precio del mercado (que se supone demasiado alto), mejorando su “competitividad”. Este método fue puesto en práctica, entre otros, por el Presidente Mitterrand. Después del despilfarro de cientos de miles de millones de francos Mitterrand reconoció en una entrevista a la televisión gala que no se había creado un solo empleo. La razón era simple. Cada empresa despidió a los trabajadores cuyo salario no era subvencionado y los reemplazó por aquellos que calificaban para la subvención. De ese modo la empresa privada obtuvo la transferencia de cuantiosos recursos del Estado sin contrapartida real. Lo que no les impide quejarse cada día de la intervención del Estado en la economía.

En Chile también fracasó ese tipo de medida. Lo único bueno fue que la masa de recursos entregados a la empresa privada a cambio de nada fue infinitamente inferior a la que se despilfarró en Francia. Un economista local, el Sr. Paredes, de la Universidad de Chile, estimó que el fracaso de los planes de empleo subvencionado se debió a que a esos trabajadores se les pagaba demasiado (sic). Y agregó que a los empleos subvencionados no sólo había que bajarles la remuneración sino, además, dedicarlos a actividades que requiriesen “*presencia y esfuerzo físico*” (resic). No precisó si se trataba de trabajos forzados, pero sospecho que lo pensó. Tal vez porque se había leído la *teoría del trabajador haragán y sacador de vuelta*. Como puedes ver las *teorías* que te cuento han causado estragos en los lóbulos parietales de más de un padre de familia que hasta ese momento era considerado perfectamente normal. Si hay desempleo es que los salarios son muy altos y están por encima del *salario de equilibrio* que... sigue solito, ¿a ver? que... que... “que trae consigo *espontáneamente el pleno-empleo*”. ¿Viste como poco a poco la *teoría* entra? Como les entró a Nicolás Eyzaguirre y a Ricardo Solari. Ya verás.

Acabo de recibir el Informativo Laboral n° 140 del Ministerio del Trabajo en el que se anuncia que el Congreso aprobó un reajuste del salario mínimo de un 4%, el cual queda en 115.648 pesos mensuales (unos 140 Euros) para los currantes de más de 18 y menos de 65 años. El Ministro Solari, ufano, declaró: *“Quizás a todos nos gustaría subirlo un poco más, pero se trata de ver cómo le damos protección al poder adquisitivo de los trabajadores más débiles, y, simultáneamente, cuidamos que estos reajustes no impacten negativamente en el empleo”*(sic).

Yo no sé para qué se da tanto trabajo el Ministro del ídem.

Si Ricardo Solari está convencido que subir el salario mínimo termina por situarlo por encima del *salario de equilibrio*, ese que trae *espontáneamente el pleno-empleo*, más vale que no haga nada y deje jugar el *mercado*, ¡no te jode!

De todos modos, sin su ayuda, se supone que el salario mínimo no iría más allá de lo que él mismo fija como límite para “que estos reajustes no impacten negativamente en el empleo”.

En realidad lo que ocurre es que hay neoliberales vergonzantes. Que se avergüenzan de serlo.

Lo que me trae a la memoria los versos de Nicolás Guillén. Esos que dicen algo así como:

*Pobre doña María,
Su hijo en la policía...
¡Y ella que no sabe nada!*

El método de la flexibilidad laboral (llamado en Chile el “método Foxley...”)

Método que toma pie directamente en la *teoría* de mis dos del mercado del trabajo libre y sin trabas, en el cual se alcanza el *salario de equilibrio* y el *pleno-empleo*. Consiste en eliminar el salario mínimo así como todas las regulaciones, legislaciones y disposiciones que protegen al asalariado. El senador Foxley y un humorista del CEP, el Señor Harald Beyer, estiman que en Holanda hay menos desempleo que en Chile porque en los Países Bajos la gente entiende la flexibilidad laboral “*y acá no mucho*” (sic). Harald Beyer y Alejandro Foxley olvidaron explicar que el método holandés consistió, antes de aplicar la famosa flexibilidad, en recalificar como “*inválidos*” 900 mil trabajadores para sacarlos de las estadísticas, o sea, el 15% de la población activa. Ahora los “*inválidos*” reciben una pensión del Estado y no son desempleados... (ver más arriba el método de las modificaciones de las definiciones y el método de las modificaciones del procedimiento de cálculo).

Y en Holanda, a pesar de todas estas fullerías, sigue habiendo un 4% de desempleo, lo que sumado al 15% que redefinieron... ¡nos hace un bellísimo 19%!

Houdini no lo hubiese hecho mejor. Si no sabes quien es Houdini te lo explico: un mago capaz de hacer desaparecer hasta a Foxley... Lástima que Houdini murió hace tiempo.

El método del aumento de la demanda

¿Y si para estimular la producción y el crecimiento estimulásemos la demanda? ¿Ah?

Quienes así se interrogan parten de la idea inaudita y paradójica, extraña y peregrina, inusitada e insólita, que supone que cuando se producen bienes y servicios es para que alguien los consuma. Y que si ese alguien, la masa de consumidores, aumenta el consumo de los productos y servicios habría que aumentar la producción, ergo emplear más currantes, y de ese modo disminuiría el desempleo. Ya sé que te estás diciendo “Por ahí, por ahí va... En una de esas no pierdo la pega... Este huevón va a terminar por encontrar el broche del sostén...”

No te entusiasmes antes de tiempo que corres el riesgo de perderte lo mejor por culpa de una especulación precoz.

Desde luego hace ya mucho tiempo que un economista como se pide, que también los hay, explicó que el desempleo “*se debe fundamentalmente a la anarquía de la producción capitalista y a la insuficiencia de la demanda efectiva*”.

A propósito de la demanda efectiva justo una precisión. Para aceptar que el aumento de la demanda trae consigo un aumento de la producción, y que el aumento de la producción trae consigo un aumento del empleo, vamos a tener que explicar que la demanda puede no ser efectiva. Lo cual es un pelín molesto para las *teorías* que te estoy contando, Armandito.

La demanda se puede separar entre demanda solvente y demanda al peo.

La primera es la demanda de los que tienen con que pagarse el consumo. ¡Ah! Mira tú...

La segunda es la demanda de los que no tienen ni uno, y que a los efectos del aumento de la producción es como si no existiese. Pero yo tengo hambre... ¡Anda a cagar!...

Y este hecho singular tiene su importancia para lo que te contaré más adelante.

De modo que cuando hablemos de demanda nos referiremos sólo a la primera. La que cuenta.

Por otra parte tendremos que obviar dos detallitos menores, para que nadie nos haga el reproche de una eventual falta de rigor.

Para que el aumento de la demanda se traduzca en un aumento de la producción, y este último en un aumento del empleo, habrá que suponer por una parte que las existencias están en su nivel más bajo. O sea, que será necesario relanzar la actividad productiva. Y por otra que la productividad no aumenta. Porque sino... en una de esas resulta que para producir más bienes necesitamos menos personal. ¿De acuerdo? De acuerdo.

Ya puestos de acuerdo, ¿Qué hacemos para aumentar la demanda? ¿Eh? ¿Eh?

Atento a lo que viene, que no lo te lo repito, Tito.

La firme, lo que te cuento es la firme. Los economistas, los patronos, y unos cuantos líderes políticos sugirieron y luego pusieron en práctica dos métodos geniales. Uno de ellos, el lavado de cerebro, resultó en el invento de uno de los más altos logros de la especie humana: la publicidad. Método de una simplicidad bíblica. Para aumentar la demanda hay que convencer al personal de que hay que consumir. O sea hacer publicidad. Y para que no creas que te estoy contando cuentos te diré que allá por los años veinte (1920) la Sofofa del imperio, o sea, la National Association of Manufacturers lanzó una vasta operación de relaciones públicas para exhortar a los currantes uésianos a “*poner fin a la huelga de las compras*”. En Nueva York, un grupo de hombres de negocios

creó una “Oficina de la prosperidad”(sic) cuyo objetivo consistía en convencer al personal que no había nada más patriótico que gastársela toda.

Con algunos lemas simples como “ahorro = caca”, “consumo = papita pa'l loro”, “¡Por aquí los saldos!”, “¡Rebajas!”, “No vengo a vender, vengo a regalar...”, y otros tan novedosos como los que te cuento.

Como ves no hemos inventado nada. El consumo, ya en esa época, debía transformarse en una especie de evangelio pagano. Y como frecuentemente a los currantes les quedaba algo de la menuda moneda que los españoles llaman calderilla, los economistas y los patrones que te digo inventaron las obras de caridad: “*¿Deja esos míseros pesitos para la Tele-tón?*” Y mata de arrayán: “*Sí, claro*”. Ya te dije: no hemos inventado nada.

Lamentablemente todo tiene límites y para comenzar con la larga lista, en primer lugar, el salario de los currantes. Llegó un momento en que con toda la publicidad imaginable, y mira que tienen imaginación ¿Eh?, no hubo más aumento del consumo y por ende de la demanda.

Y ahí surgió el segundo método, aun más genial, si cabe, que el primero.

Puesto que a los trabajadores, perdón, a los consumidores ya no les quedaba ni para la micro (allí en el imperio le llaman “ze bas”), hubo que buscar un remedio.

Llegados a este punto irgue las antenas, abre las pepas y extiende la protuberancia orejera porque la cosa se pone interesante. ¡Al fin!

Si el salario semanal o mensual, cobrado al fin del período de trabajo, es insuficiente para adquirir y consumir los productos

creados durante la semana o el mes de trabajo, ¿cuál es la solución? “Simple como una de tus manos”, hubiese dicho Neruda si Neruda hubiese sido economista.

Puesto que tu salario es insuficiente para consumir en el presente lo que te queremos vender en el presente, te vamos a dar la posibilidad de consumir en el presente lo que te queremos vender en el presente... pagando con tus salarios futuros. Así inventaron el crédito al consumo. Para estimular la demanda. Lo que quiere decir que te estás gastando hoy lo que eventualmente vas a ganar dentro de un mes, o de seis meses o de un año. Si es que de aquí allí todavía tienes curro... Y de paso te vamos a cobrar una modesta tasa de interés, y así matamos dos pájaros de un tiro inventando la usura. Cuando en 1929 se produjo la mayor crisis bursátil de la historia, crisis que mandó decenas de millones de trabajadores uésianos al desempleo y a la miseria más espantosa, 60% de las radios, de los automóviles y de los muebles vendidos en los Estados Unidos estaban siendo pagados a crédito.

John Steinbeck nos legó una obra maestra de la literatura uésiana al describir crudamente el destino de una de las modestas familias destruidas por la crisis, en su libro “Las Uvas de la Ira”.

Y suma y sigue. En los Estados Unidos, la deuda de los hogares aumentó en 210% durante los años sesenta, y de 268% en los años setenta. La deuda de los hogares uésianos, por créditos al consumo, representaba en 1995 más de 4.000.000.000.000 de dólares. Cuatro billones de dólares. **O sea un 45% del PIB uésiano.** Según un informe de la Reserva Federal de los EEUU (algo así como nuestro Banco Central, pero en serio), en el año 1994 las clases medias estadounidenses utilizaban más del 25% de sus ingresos para pagar sus créditos al consumo. Lo que hizo decir al inenarrable Lawrence B. Lindsey “*Lo que parece, para todo nuestro país,*

una de las épocas más fastuosas en el plano financiero no es sino uno de los momentos más peligrosos a los cuales haya estado enfrentada una importante proporción del conjunto de los hogares desde hace muchos años". En esos años tan "peligrosos" Lawrence B. Lindsey estaba en la Reserva Federal. Luego, al llegar al poder, Dobeliú Bush lo nombró Jefe del Consejo de Asesores Económicos. Como asesor Lawrence B. Lindsey dejó de lado las preocupaciones que tenía cuando estaba en la Reserva Federal, transformándose en un neoliberal integrista partidario del "*laissez-faire*" al punto que lo apodaron Lawrence "*haz-lo-que-te-salga-de-la punta-del-nabo*" Lindsey.

¿Y hoy en día? Cada hogar uésiano debe algo más de 110% de su ingreso disponible bruto anual, su endeudamiento crece a un ritmo de 10% anual mientras que sus ingresos aumentan en sólo un 3,7%. Al mismo tiempo que la economía uésiana ha destruido más de dos millones de empleos en los últimos dos años, la cantidad de quiebras personales aumentaron a un ritmo anual de 7,4% en el mes de marzo del presente año. La Federación de Consumidores Americanos (CFA) se ha alarmado del ritmo "*irresponsable*" (sic) al cual se distribuyen las tarjetas de crédito (cualquier parecido con lo que ocurre en otras latitudes... no es pura coincidencia).

Dicho sea de paso, una de las dificultades que hay en el Chile de hoy para estimular el consumo, y de ese modo provocar una reactivación económica que pudiese reducir el desempleo, es precisamente el agudo endeudamiento de una buena parte de los hogares chilenos.

¿Y los salarios? Bien, gracias. Saludos te mandó Solari...

Pero... ¿El tema no iba del aumento del consumo que trae consigo el aumento de la demanda, que a su vez hace aumen-

tar la producción que entonces requiere de mano de obra, y de ese modo resuelve el problema del desempleo?

En realidad hasta ahora, con los dos métodos expuestos para hacer aumentar la demanda, hemos salido p'atrás, Nicolás. Mala cosa, doña Rosa. ¿Y entonces que hacemos, don Memo?

Imaginar otro método, tal vez no tan genial, y en una de esas derechamente atentatorio contra la moral y las buenas costumbres. Uno que consiste en redistribuir el ingreso.

Ya se curó mi teniente...

El método de la redistribución del ingreso

Ya de entrada déjame decirte que este método no ha dado resultados en ningún sitio. Por la simple razón que nadie lo ha aplicado. A pesar de que, desde los albores de la llamada ciencia económica, aquellos que pusieron las fundaciones de la mediagua precisaron que el crecimiento, o lo que es más o menos lo mismo la creación de riqueza, no era el tema importante. ¡Cómo lo lees! David Ricardo, por ejemplo, el padre o uno de los padres de la economía clásica, siempre rehusó acordarle algún interés al monto del producto nacional si no se tomaba en cuenta su distribución. En otras palabras David Ricardo era contrario a la teoría de mi primo Tocho, ese que cuando pequeño quería celebrar su cumpleaños solito para comerse toda la torta.

En una carta fechada el 9 de octubre de 1820, Ricardo le escribió a Malthus lo que sigue: *“La Economía Política es según Ud. un estudio sobre la naturaleza y las causas de la riqueza. Yo estimo por el contrario que ella debe ser definida como un estudio sobre la distribución del producto de la in-*

dustria entre las clases que concurren a su formación". Así, ¡en pleno hocico! Y Ricardo va más lejos cuando continúa: *"No se puede asociar ninguna ley a la cantidad de riquezas producidas, pero se puede asignarle una muy satisfactoria a su distribución. Cada día estoy más convencido que el primer estudio es vano y decepcionante, mientras que el segundo constituye el objeto mismo de la ciencia"*. Yo no estoy aquí para darle consejos a nadie, pero la próxima vez que sus Excelencias los príncipes que nos gobiernan hablen de crecimiento convendría que, parafraseando a Bill Clinton, les espetáramos u espetásemos "¡Es la distribución de la riqueza producida, estúpido!". En fin... digo yo. Porque el tema está muy ligado a ese problema espinudo para los economistas, y aun más espinudo para las víctimas porque los primeros al menos se ganan la vida estudiándolo, o haciendo como sí: el fenómeno del desempleo del que te estoy hablando.

¿Porqué existe desempleo?

La respuesta, o buena parte de ella, es simple. La respuesta reside entre otras cosas en que no tiene sentido aumentar la producción de bienes en presencia de una demanda insuficiente. Recuerda lo que te dije sobre la demanda insolvente, o demanda al peo. ¿Y porqué hay una demanda insuficiente? Porque hay una indescriptible concentración de la riqueza en pocas manos, o dicho de otro modo una injusta distribución de la riqueza creada. Recuerda lo que dice Paul Krugman, o lo que informa TIME Magazine a propósito de la concentración del ingreso en los EEUU, sabiendo que en Chile es aun peor. Por su parte el PNUD lo recuerda cada año al publicar datos como el siguiente: bastaría con el 4% de la riqueza de las 225 primeras fortunas del mundo para darle agua potable, educación, salud y vivienda a los mil quinientos millones de habitantes del planeta que carecen de ellos. Además, el PNUD publica algunas estadísticas, de esas que no les gustan

a los príncipes que nos gobiernan. Por ejemplo el índice de Gini, dato que permite establecer la justicia relativa de la distribución de la riqueza creada en cada país. Ese índice va de 20 (más justicia) a 60 (menos justicia). En ese tema Chile bate todas las plusmarcas. Con un índice de Gini igual a 56,6, peor que el de Burkina Fasso. Sin embargo, ¿Qué proponen hoy día Ricardo Lagos y Nicolás Eyzaguirre para financiar los programas sociales? Aumentar el IVA, reduciendo aun más el poder adquisitivo de los más pobres. O en otras palabras, hacen pagar los programas sociales a sus destinatarios.

Cuando en realidad se debiese asumir como tarea de interés nacional la redistribución del ingreso, permitiendo de ese modo el acceso al consumo de bienes elementales a una buena parte de la población chilena que aun no lo tiene. De ese modo los indigentes y los pobres podrían acceder al privilegio de una alimentación regular y frecuente. Y porqué no, a un par de zapatos, a dos o tres camisetas, un par de calzoncillos (de preferencia al contado, y no pagado en tres cuotas), y sin exagerar, a un techo. Y a servicios de lujo como por ejemplo el transporte público.

Estos modestos consumos, que en economía llaman de *circuito cerrado* porque se satisfacen con bienes y servicios producidos localmente. O sea estimulan la demanda local, la producción local, y el empleo local. ¿Te imaginas la de empleo que crearía la satisfacción de las necesidades que acabo de enunciar para una población pobre-indigente de más de tres millones de personas?

¿Y como se hace para redistribuir en modo más justo la riqueza creada en el país?

Para comenzar habría que cesar de vender el país al peor postor, lo que ya de por sí es todo un programa. Pero primero que nada hagamos una pequeña evaluación, así como que no

quiere la cosa, en plan brutal, con números al bulto. Los indigentes tienen un ingreso mensual del orden de 22.000 pesos, o sea, unos 260 millones de Euros al año para los 800 mil atorrantes. Por su parte los pobres disponen de un ingreso mensual del orden de 42.000 pesos cada uno, o sea, unos mil trescientos setenta millones de Euros anuales para los 2,2 millones de privilegiados. Pobres más indigentes, o sea 20% de la población chilena, disponen de un ingreso anual de 1.630 millones de Euros. Esa suma representa aproximadamente el 2,6% del PIB chileno. Repito: el dos coma seis por ciento del PIB. De ese PIB del cual, te recuerdo, el 10% más rico de la población obtiene el 40%. Lo que en mi pueblo de San Fernando llamaban la parte del león, anda a saber porqué.

Ingresos del 20% de pobres-indigentes2,6% del PIB

Ingresos del 10% más afortunado.....40,0% del PIB

Para doblar el ingreso de los 3 millones de chilenos más pobres habría que redistribuir, digamos en un plazo de tres años (p. ej. los que le quedan a Ricardo Lagos), 2,6% del PIB, o sea, 0,87% anual.

¿Te parece mucho? No, ¿pero como lo redistribuimos? Los métodos no faltan cuando hay voluntad política. Por ejemplo bajando el IVA de los consumos básicos. Asegurando salud y educación gratuita al conjunto de la población, y en particular a los sectores más modestos. Recuperando el control de los productos básicos como el agua potable, la electricidad y el gas para evitar que el personal pague precios abusivos. Aumentando gradualmente el salario mínimo, con el objetivo de doblar el ingreso de los pobres e indigentes en el plazo de tres años. Disminuyendo la duración de la jornada de trabajo.

Restituyéndole al Estado todas las prerrogativas en materia económica que le quitó la Constitución pinochetesa. Produciendo lo que los economistas llaman la distribución secundaria del ingreso. En fin, no te voy a arreglar el cagazo yo solito, ¿no? Si tu lo dices... Pero ¿Y de donde pecatas mea? ¿Ah?

Aumentando el IVA a los productos de lujo como por ejemplo los automóviles cuyo valor sea superior a 30.000 Euros. Aumentando el impuesto a la renta de los ingresos más altos.

Eliminando la evasión fiscal de la cual Ricardo Lagos decía, en enero del año 2001, que ella alcanzaba la estratosférica suma de 4.000 millones de Euros al año, o sea, dos veces y media la suma necesaria para redistribuir el PIB como te digo. Aumentando el impuesto a los beneficios de las empresas (que hoy ronda el 13%) a un modesto 20%, tomando en cuenta que en el mundo desarrollado esa tasa va del 32% a más del 40%. Haciéndoles pagar impuestos a las mineras del cobre que hoy no pagan. Y hay otras. Y por favor, que no te cuenten que aumentar los impuestos a los beneficios, acortar la jornada de trabajo, aumentar el salario mínimo, eliminar la evasión fiscal, cobrar royalties o patentes por las riquezas básicas y otras medidas de buen gobierno van a disuadir la inversión extranjera. Esa inversión que por lo demás empobrece al país, al tiempo que enriquece a los lobbystas y los felipillos locales. La Francia en que vivo tiene un régimen impositivo que recoge más del 44% del PIB en impuestos contra el 15-17% en Chile, la jornada laboral es de 35 horas semanales, tenemos 5 semanas de vacaciones pagadas por año, el salario mínimo (SMIC) es de unos 900.000 pesos mensuales (al 1° de julio 2003) y a pesar de todo (o gracias a ello...) Francia es el país que recibe más inversión extranjera directa en el mundo: 54 mil 700 millones de Euros en el año 2002. Y no es que lo compare con Chile. Sino con el imperio. Ese que te obliga, a través del FMI, el Banco Mundial, la Se-

cretaría del Tesoro y la OMC a aplicar las políticas que Eyzaguirre y Lagos nos venden como las únicas posibles.

Inversión extranjera directa en miles de millones de Euros (en el año 2002)

- Francia 54,7
- China 52,2
- Alemania 40,4
- Estados Unidos 32,4
- Holanda 31,0

Como se ve, Holanda, el país “*modelo*” del senador Foxley gracias a su “*flexibilidad laboral*”, viene arreando el lote. Justo abajo del imperio.

Lo dicho. Las medidas arriba señaladas debiesen formar parte de otra política económica, una que tenga en cuenta los intereses de los sectores más modestos de la población y no sólo los intereses de las multinacionales. Política a la que cada cual debiese aportarle un granito de arena. Para que en el curso del debate el tema se enriquezca y que la política económica en Chile sea el fruto de la reflexión del conjunto de la ciudadanía, y no el resultado de las recetas del Fondo Monetario Internacional.

¿Así de fácil? No. Si fuese fácil ya estaría hecho.

La prueba: miles de chilenos y un Presidente digno ya murieron en el empeño.

No te enfades si no te lo dije antes: la lucha por la redistribución del ingreso, la lucha por un empleo digno, en una palabra la lucha por la vida, tiene riesgos que a ratos son mortales.

¿Me perdonas?

Luis CASADO – París, 02 de julio de 2003