

EL FIN DEL FIN DEL TRABAJO

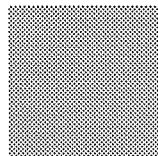
JOSÉ MANUEL LASIERRA ESTEBAN
ECONOMÍA APLICADA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Los elevados niveles de desempleo en algunos países desarrollados y los cambios en la distribución de las ganancias entre los diversos grupos en el mundo del trabajo han suscitado numerosos debates acerca de cómo conseguir una sociedad más justa y más próspera. Las innovaciones técnicas y la globalización económica ejercen una suerte de determinismo tecnológico que según algunos autores conduce a una reducción de las posibilidades de trabajo y demanda alguna clase de reparto del poco trabajo que puede haber. Sin embargo no está claro que se reduzcan las posibilidades de empleo ni que se vaya a una sociedad en la que se trabaja menos.

Palabras clave:

Cambio técnico, desempleo, productividad técnica, productividad económica, consumo, utilidad.

El fin del fin del trabajo*



José Manuel Lasierra Esteban

*"Las gentes, tan preocupadas por acumular los medios para llevar una vida placentera la cual olvidan que existe, pueden argumentar que se debe trabajar hasta conseguir el máximo producto. No hay nada en la ciencia económica que apoye esta argumentación. Los valores relativos que las gentes asignan al ocio y a los resultados de la producción determinan en realidad los fenómenos que tenemos que analizar, pero juzgar sobre la validez de esas valoraciones es algo que cae fuera de la ciencia económica. Lo más que podemos hacer es intentar mostrar claramente las consecuencias que se siguen de elegir o bien ocio o bien producción." (L. Robbins, 1929).***

0. Introducción

La hipótesis de este papel es que la economía global nos lleva a una sociedad del trabajo, de más trabajar, frente a una sociedad intervenida por el sector público y el sistema del bienestar que permiten unas fuentes de ingresos relativamente estables en el largo plazo, posibilitan la elección clara entre trabajo y ocio y en última instancia facilitan el trabajar menos.

* En el invierno de 1996 el libro de J. Rifkin "El fin del trabajo" se convirtió según varias listas de superventas como el libro más vendido durante algunas semanas. La lectura del mismo demandaba algún tipo de debate sobre algunos de los supuestos que el autor tenía sobre los efectos del cambio técnico sobre el empleo y sobre las soluciones al desempleo generado. Continuar con el debate constituye el objetivo de este escrito cuyo título ya indica un resultado distinto al de Rifkin.

** Robbins, L. (1929), "The economics effects of variations in hours of work".

Esta sociedad del trabajo se caracteriza por eliminar la posible red de seguridad que proporciona la relativa estabilidad del trabajo y el salario social o estado del bienestar. Sitúa al individuo en la obligación de trabajar en todo momento y bajo cualquier circunstancia para vivir. La cobertura de seguridad se reduce a un mínimo y sus dificultades de financiación la someten a frecuentes y profundas presiones.

Rifkin, por contra, sostiene que los avances técnicos, la reingeniería, está en la base de un cambio productivo que reduce las necesidades de trabajo para mantener e incrementar el conjunto de bienes y servicios producidos. Rifkin no es un *luddita* y por tanto asume las ventajas del cambio técnico pero insiste en la necesidad de que no desaparezca la función social del trabajo. Para ello propone que se incorporen las personas desplazadas tanto del sector productivo privado como del público a un tercer sector donde se integran todas aquellas entidades que prestan funciones sociales. Esto resuelve dos problemas: evita el desempleo de estas personas y promueve el bienestar nacional (en este caso americano) y el general. La promoción y el desarrollo de este tercer sector se financiaría con algún impuesto sobre el consumo en la idea de que esto sería soportable por la ciudadanía y no repercutiría negativamente en la producción.

El citado autor presupone que los efectos de la segunda revolución industrial en cuanto al incremento de la producción y la reducción del trabajo serán los mismos en la economía abierta y global, presidida por la revolución de la información.

A nuestro entender los resultados son completamente distintos. Si en la primera se produjo una reducción de la jornada de trabajo, un aumento del ocio y del bienestar en general, en esta última, por lo menos referido a las sociedades industrializadas, se subraya este aspecto, no sucede lo mismo por lo menos en cuanto al trabajo y al ocio.

Respecto al bienestar, es de resaltar lo que plantea Schor acerca de la espiral trabajo-consumo: se consume más pero se necesita trabajar mucho más. Ello no se puede identificar con una mayor satisfacción-utilidad. Es posible que si que se adapte a la figura del homo oeconomicus, insaciable consumidor de bienes, e incluso que indicadores sociales como la esperanza de vida presenten esta situación como un éxito. En todo caso las funciones de utilidad no son comparables y tienen bastante de subjetivo y de juicios valorativos al igual que muchos indicadores sociales.

La sociedad del trabajo se encuentra en que aumenta la oferta de trabajo precisamente cuando disminuye la demanda técnica del mismo, por lo que su precio (precio en sentido amplio: salario directo, salarios diferido y reserva) disminuye. Todo ello repercutirá lógicamente en la organización del mercado de trabajo, en la organización industrial, pero también en las relaciones sociales, en las políticas públicas relativas al estado del bienestar.

Este papel mostrará algunos elementos que reflejan que más o menos directamente, nos guste o no, estemos o no de acuerdo, se va hacia una sociedad del trabajo en la que en vez de trabajar menos y vivir igual o mejor, se trabajará mucho más para tener estándares de vida similares. Para ello se ha estructurado en una primera parte en la que se señala que la tercera revolución industrial frente a la segunda genera mayores cambios económicos y sociales. Un segundo apartado en el que se resumen dos de las principales líneas doctrinales del pensamiento económico acerca de las consecuencias del cambio técnico sobre el empleo: la neoclásica que no contempla efectos negativos sobre el empleo y la schumpeteriana que, sin ser concluyente, apunta la posibilidad de desajustes por lo menos en el corto y medio plazo. Un tercer apartado donde se comentan alguna de las posibles respuestas que se han propuesto para paliar los supuestos efectos negativos sobre el empleo del cambio técnico. Se habla en este apartado del reparto del empleo por considerar que la alternativa de Rifkin, cuyo libro motiva este escrito, presenta muchas lagunas. Se rebaten los supuestos que subyacen acerca de los efectos del cambio técnico sobre el empleo y en el apartado cuarto se señalará el resultado contradictorio del aumento de la carga de trabajo individual. Finalmente en las conclusiones se apunta a otros elementos como son el consumo y las concepciones de la utilidad individual o el bienestar, que ayudan a explicar este cambio hacia una sociedad donde paradójicamente se trabaja más.

1.

1. Antecedentes: Segunda y Tercera revolución industrial

El debate sobre el desempleo en muchas ocasiones se desplaza a una de las posibles causas que en un primer momento manifiestan sus efectos en la destrucción de empleo. Se trata de los cambios técnicos, de la tecnología.

Tanto en el caso europeo como en el americano los aspectos tecnológicos se dice que explican, bien un importante desempleo, bien unas malas condiciones de empleo o desempleo encubierto.

El libro de Rifkin 'El fin del trabajo' ejemplifica con un elevado número de casos los efectos destructores de empleo de las nuevas técnicas productivas. La biotecnología, la microinformática, la automatización, la producción ajustada, la reingeniería, en suma, se encuentra en la base de estas transformaciones.¹

La historia se repite: las innovaciones técnicas siempre han producido desajustes, aunque en el largo plazo se han absorbido. Sin embargo, el potencial y el cambio técnico actual suscitan dudas profundas de que esta nueva revolución tecnológica, con su capacidad de incrementar la producción con menos cantidad de empleo pueda ser superada.

La innovación técnica actual a diferencia de la segunda revolución industrial afecta a todos los sectores productivos. En esta última, la ola innovadora se producía fundamentalmente en la industria y encontraba en la agricultura, con la mecanización, y en escasas actividades de servicios, básicamente el transporte, una aplicación. La modernización del campo y su aumento de la capacidad productiva ayudado por las máquinas permitía ofrecer recursos alimenticios a menor precio al mismo tiempo que se convertía en mercado de los productos industriales: textil y metales al principio. Los transportes también contribuían a facilitar el acceso de las materia primas a los centros fabriles y a desplazar los productos terminados. Las dos ramas industriales que inician el cambio, y durante mucho tiempo lo protagonizan, son el textil y la siderurgia. La innovación se extendería posteriormente al conjunto de la industria y a algunos servicios.(Simón Segura, 1996)²

Lo que caracteriza a la revolución técnica actual es que se aplica de forma generalizada y con los mismos resultados extraordinarios en términos de incrementos de la productividad en todos los sectores. Es más, un sector como los servicios al que la propia idiosincracia de la actividad, es decir la utilización fundamentalmente del trabajo, no le había afectado la mecanización, la modernización técnica, en estos momentos constituye un sector clara y masivamente utilizador de las tecnologías de la información. Su transformación se observa en un doble sentido. Por una parte se simplifica y perfecciona la ejecución de multitud de actividades de servicios, y por otra se facilita la prestación masiva de servicios y la autoprestación, con la reducción de costes correspondiente. Estas prácticas sólo son posibles gracias a las posibilidades técnicas que sim-

¹ Rifkin, J. (1996) El fin del trabajo. p. 27 y ss.

² Simón Segura (1996) Historia económica mundial y de España.

plifican enormemente su producción y su consumo. Es un fenómeno denominado de industrialización de los servicios.

Al cambio técnico se añaden las consideraciones de las empresas sobre el empleo: constituye un coste que hay que reducirlo. Algunas respuestas de los mercados financieros a las reestructuraciones productivas son significativas³ de forma que prácticamente se asocia innovación técnica con mejora productiva y reducción del empleo.

2. La relación tecnología y empleo: dos visiones⁴

Las implicaciones del cambio técnico sobre el empleo se pueden estudiar desde dos perspectivas que en su aspecto más puro determinan resultados sobre el desempleo distintos.

Para la teoría neoclásica la primera manifestación del cambio técnico es el ahorro de inputs y particularmente trabajo. Se trata del efecto directo del cambio técnico. La idea de equilibrio implicará que los precios de los factores se reducen al igual que los precios relativos de los productos lo que da origen a un incremento de la demanda, seguido a su vez de un aumento de la producción y en última instancia otra vez a la situación de equilibrio en la economía, esto es, al nivel de pleno empleo. Se habla aquí de un efecto indirecto. Cabe que el desajuste temporal sea más o menos costoso pero a la larga beneficioso en términos de producción, renta y bienestar en general.

El cambio técnico es un elemento exógeno a la empresa que viene motivado por la variación de precios relativos de los factores.

La perspectiva neoclásica de la distribución considera que los factores se retribuyen según su productividad marginal, de acuerdo a su aportación al producto. En un nivel simplificado significaría que los factores reciben en especie su contribución a la producción.

³ Capelli "Rethinking employment". (1995) BJIR señala como los mercados financieros premian con subidas de la cotización las acciones de empresas cuando éstas anuncian algún plan de reestructuración. p. 571. También es significativa la percepción del factor trabajo de muchos directivos: cuando la resistencia a una medidas de reconversión no es demasiado dura es que ésta no ha sido suficiente.. p.588. En nuestro país, el anuncio por parte de una entidad financiera el 7 de mayo de 1997 de reducir en un tercio su plantilla (2.100 empleos) significó que sus acciones aumentaran su cotización en esa jornada en un 5,64%. El País 8 de Mayo de 1997.

⁴ Castaño, C. (1994) Tecnología, empleo y trabajo en España. Cap. 2.

La visión schumpeteriana señala entre otras diferencias el que la economía no siempre está en equilibrio y que no se puede considerar una función de producción única para toda la economía. El cambio tecnológico no es un proceso gradual y continuo determinado por una estructura de costes de la función de producción. Por el contrario es más bien un proceso relativamente convulsivo, dinámico, desigual y cíclico. Las innovaciones no se distribuyen uniformemente por el conjunto de la economía, sino que los innovadores obtienen beneficios extraordinarios que atraen a los imitadores y de esta forma se difunde la innovación. Los desajustes o desequilibrios son más bien inherentes al proceso de desarrollo económico ya que la tecnología no es un bien al que pueda acceder todo el mundo sin coste. Por el contrario se trata de un elemento cuya generación depende de la actitud que haya tenido la empresa o la comunidad hacia ella en cuanto a la inversión y a la producción de la misma. No es un bien que está ahí, fácilmente accesible, para el que lo quiera utilizar.

En todo caso, para ambas teorías la innovación técnica está en la base de un aumento de la producción, del incremento de la renta y el bienestar. Bajo estas circunstancias parece lógico deducir que se producirá un aumento de la demanda de ocio puesto que no es necesario trabajar tanto para tener lo mismo, a pesar de la consideración schumpeteriana de que puede generarse desempleo. Sin embargo los hechos no apuntan consecuencias tan diáfanas de estos cambios.⁵

3. El debate del reparto del empleo: solución o problema

Estamos por tanto ante el fin del trabajo?. El desempleo o subempleo parece pues instalado en la moderna sociedad tecnológica. Por otra parte la posibilidad de producir más y mejor con los mismos recursos incluso con menos está a la vista. Una propuesta de solución que se deriva es lógica: repartir el trabajo. Trabajar todos pero trabajar menos.⁶

⁵ En algún momento cercano se ha oído de la economía americana que los que venían iban a vivir peor que sus antepasados más inmediatos. Estefanía (1996) recoge una reflexión similar para el caso europeo. p. 54

⁶ Tanto Alonso, L. y Ortiz, L.(1996) como Estefanía, J. (1996) realizan un recuento de autores y problemática relativa a la alternativa del reparto del empleo como respuesta ante el desempleo.

No sólo eso. Rifkin alude a que las necesidades de trabajo van a ser tan mínimas que el trabajo puede quedar sin función social y se requiere alguna actuación. Propone que determinadas actividades de carácter social y voluntario sean convertidas en trabajo remunerado y permitan ocupar a colectivos que ni siquiera participarían de ese trabajo repartido. Serviría además para una mayor cohesión social, un mayor sentimiento de pertenencia a la comunidad. Mantiene Rifkin que ese aumento del tiempo libre forzado por la sustitución de hombres por máquinas sin un convencimiento y una canalización hacia la sociedad puede derivar en una situación de extrema violencia social. En todo caso supone superar "la visión de mercado que glorifica los principios de la producción y los modelos de eficacia como los principales términos para fomentar la felicidad del mundo."⁷

¿Que supuestos subyacen en el reparto del empleo?. Primero que el conjunto de bienes y servicios que se proveen son los adecuados y suficientes para la sociedad, sólo que para producirlos se necesita menos gente. ¿Realmente no hay necesidad de más bienes y servicios?. Si nos referimos a los bienes y servicios que podrían identificar a la sociedad consumista, las sociedades occidentales se caracterizan por el sobreconsumo⁸. Sin embargo si se consideran bienes comunitarios se podría decir que nunca hay bastantes: imaginemos bosques, bienes medioambientales, salud, educación. A principios de los 80 los socialdemócratas alemanes proponían un crecimiento económico cero por consideraciones medioambientales, es decir, mantener los estándares de vida como hasta entonces pero no consumir más por que los recursos se agotan y se deteriora el medioambiente. El debate actual no se plantea en estos términos aunque podría reconsiderarse y destinar los recursos liberados de la producción de bienes y servicios 'consumistas', la llamaremos así, a la producción de bienes comunitarios.

⁷ Rifkin, J. (1996), p. 286 y p. 277-288.

⁸ Nos referimos a un consumo que desde algunos autores, J. Schor, se considera que viene influido por una psicología relacional: el consumo en cantidad y calidad de nuestros vecinos hace que entremos en una escalada de mayor consumo, que exige a su vez más recursos para mantenerlo. También lo puso de manifiesto T. Veblen a principios de siglo nada menos. Paradójicamente estamos en una economía de sobreproducción que significa que el problema de las empresas no es producir sino vender.

En segundo lugar que el coste de los factores productivos y por consiguiente su remuneración es igual después de una innovación técnica que en el momento anterior. Es más que puesto que la *productividad técnica* aumenta, la remuneración debería aumentar. Matizamos que no es lo mismo incrementar el volumen de producción en términos físicos que en términos económicos. Es posible que ese aumento de la producción valga menos y por tanto los factores productivos tengan que percibir menos. En fin algo tan simple como que los precios de los productos es consecuencia de la interacción de oferta y demanda.

Pero además estos precios se establecen en un marco de mayor competencia, de economías abiertas. Esto se enlaza con un tercer supuesto que es el de que no existen nuevos productores, que aprenden y utilizan las nuevas técnicas y que se incorporan a la esfera económica incrementando la oferta.

La cuestión es que si aumenta la oferta los precios no pueden mantenerse igual, por lo menos los precios relativos. Es decir cambia la estructura de costes por lo que se modifica la remuneración de los factores productivos. Pero así como el trabajo, su relación como medio de vida, las condiciones de trabajo están sujetos a normas, directrices, nacionales, el capital se mueve con total libertad y fluidez hacia zonas y actividades en las que obtiene más beneficio. Es decir se produce una cierta tendencia a la 'uniformización' de los precios de los factores y de los productos. Este es un hecho que se observa entre los países y también entre los sectores. Su razón no sólo se encuentra en la revolución de las tecnologías de la información sino también en la permanente expansión de la división del trabajo producto a su vez de la mundialización de la economía. Como señalan Sayer y Walker "los avances de la organización industrial han uniformado y acelerado la circulación del capital, refinado el cálculo de pérdidas y ganancias, agudizado la percepción de las oportunidades de mercado, y han hecho más urgente la obligación de seguir el ritmo general".⁹

4. Los hechos: la revisión de la teoría

Lo que se observa hoy en día en los países industrializados es que la unidad básica de consumo que es la familia está sometida a la necesidad de más rentas para sostenerse. Esto ocurre en España, pero en otros países, particularmente en USA, como recoge J.

⁹ Sayer y Walker (1994). La nueva economía social, p. 223.

Schor se ha pasado de un sueldo-ingreso familiar en los años 50 y 60, a dos en los 70 y principios de los 80 y a los cuatro en la segunda mitad de los 80 y los 90. Cada vez se necesita más trabajo para mantener estándares de vida equiparables en términos relativos. Cuando se habla de trabajo no sólo hay que referirse al trabajo externo remunerado sino que actualmente una buena parte de los bienes y servicios que se consumen se hace en la modalidad de autoprestación que como mínimo también lleva tiempo susceptible de evaluarse económicamente¹⁰.

Se subraya estándares de vida en términos relativos pero en algunos casos también en términos absolutos. Rifkin en el capítulo 11 señala quiénes son en USA los ganadores y perdedores en este último periodo de relativa prosperidad económica, por lo menos en cuanto al PIB. Señala cómo entre 1973 y 1993 los trabajadores de cuello azul americanos han perdido un 15% de su poder adquisitivo. Cómo a finales de los 80, y no captado por las cifras de desempleo oficiales, existía un 10% de personas subempleadas, de forma involuntaria por supuesto. Había también otro pequeño grupo de ganadores: los directivos de empresas y trabajadores ligadas a la industria de la información¹¹. Ganadores en cuanto a ingresos pero perdedores también en cuanto a tiempo libre. En un corto espacio los ganadores pueden acumular una cantidad fabulosa de ingresos pero el futuro también es más incierto: hay una mayor volatilidad de los mercados, el ciclo de vida de los productos se ha reducido extraordinariamente¹², en definitiva parece que se demanda, en este caso se ofrece, por motivo precaución recordando a Keynes y su demanda de dinero.

¹⁰ No invalida el razonamiento el hecho de que el cuidado de niños y ancianos antes se realizaba más dentro del hogar familiar

¹¹ L. Thurow. Una guerra al empleo. El País, 23 de mayo 1996. Señala que los salarios de los trabajadores americanos que no ocupan puestos directivos (aproximadamente un 80%) eran en 1995 un 19% inferiores a los de 1972. Por contra los de los ejecutivos crecieron en un 30%, mientras que el PIB per capital real aumentó en un 45%.

¹² Capelli, P. (1995) p. 568 BJIR, abunda en citas acerca de las presiones de los mercados sobre la aceleración en la innovación y el aprendizaje. Womack et al. (1992) La máquina que cambió el mundo. señala la rapidez en la renovación de productos en la industria del automóvil de Japón frente a USA y Europa p.99-113. Sayer y Walker (1994) La nueva economía social señalan que "con la expansión capitalista la innovación ha dejado de estar confinada a los que ya ocupan un buen lugar o están a salvo en los sectores centrales. Y esto implica que los países de menor prosperidad pueden aprender de los que ocupan en la actualidad las posiciones de cabecera sin necesidad de imitar unas técnicas organizativas que pueden quedar anticuadas mañana.". p. 227-230. Las implicaciones que este fenómeno tienen para la organización industrial y el sistema de relaciones de trabajo, que aquí no se tratarán, serán muy importantes como se puede deducir.

Entre los perdedores hay que diferenciar a aquellos que permanecen poco tiempo desempleados de esos otros que están un periodo relativamente largo. Osterman¹³ muestra, con datos para el caso americano, cómo estos últimos pierden un 25% de las ganancias semanales, como mínimo, en más de una tercera parte de los casos. La reducción es mayor cuanto más elevada es la edad de las personas.

La edad de las personas, más que la edad las características demográficas de la sociedad como también resalta Osterman¹⁴, constituye un aspecto muy importante a la hora de entender el futuro del trabajo. Las sociedades occidentales se están envejeciendo y mientras la demanda de trabajo de las empresas es cada vez más flexible, la estructura de edad de la población en los países desarrollados, Europa, USA y Japon, creará una fuerza de trabajo menos flexible.

Aunque no de una manera racionalizada hay un sentimiento generalizado de que hay una transformación en el mundo del trabajo y la organización de la producción que no responde a causas coyunturales o cíclicas que una vez pasadas deja las cosas como estaban. Este modelo que se sustentaba en una mayor estabilidad en el empleo, una estructura de ingresos provenientes del trabajo duradera y creciente en el tiempo, sostenida y mejorada en algunos casos por el Estado del Bienestar presenta muchas dudas en cuanto a su continuidad en el ámbito europeo. En el caso americano, y en alguna medida en el británico, no hay dudas.

Pues bien, ambas rentas, el salario directo y el salario social, son hoy más inciertas. La primera por la reestructuración productiva que reduce la permanencia en el puesto, en la empresa e incluso en el tipo de actividad. La segunda, el salario social, porque se nutre lógicamente de impuestos, y entre estos de forma notable los derivados del trabajo. Reducir la brecha fiscal o cuña salarial constituye, en estas circunstancias, un objetivo compartido por trabajadores, empleadores y gobiernos y organismos internacionales, como forma de reducir los salarios indirectos y crear más empleo.

Esta reducción del salario social, del estado del bienestar en definitiva, añade incertidumbre de cara al futuro. Como un medio de reducir la incertidumbre se demanda más trabajo y si se puede se

¹³ Osterman, P. (1988). *Employment futures*. p. 22-24.

¹⁴ Op. cit. p.47 y siguientes.

trabaja más. En esa dicotomía del mercado de trabajo neoclásico en la que se da la elección entre trabajo y ocio, el trabajo adquiere un valor extraordinario. No se vislumbra en un horizonte de largo plazo que la estructura productiva inestable actual, que genera inestabilidad en la rentas, vaya a cambiar. Por contra más bien parece que se profundiza y generaliza.

En la actualidad en dos economías avanzada, USA y el Reino Unido, la jornada laboral ha aumentado. Para el caso americano, J. Schor¹⁵ recoge abundante información. En el caso inglés resulta significativa la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de Noviembre de 1996 que ha impuesto al Reino Unido la obligación de poner un límite al trabajo semanal de 48 horas.

En algunos países europeos (Italia, Alemania, también en España) hay procesos de revisión de los planes de jubilación anticipada. En algunos casos se habla y se aplica ya, aunque no de forma generalizada, de una ampliación de la vida laboral, un aplazamiento y/o graduación de la jubilación.

Por otra parte no se observa efectividad de algunas medidas aisladas de reducción y reparto del trabajo y consituyen por el momento actuaciones inconexas, individualizadas aunque todavía pronto para enjuiciarlas. (Plan de ayudas a la estabilidad laboral y al reparto del trabajo en el País Vasco, sector del automóvil alemán, alguna empresa francesa).

5. Conclusiones: trabajo, consumo y bienestar

Una mayor capacidad técnica, una mayor productividad, un aumento de la producción no se traduce en una disminución del trabajo aplicado. En este caso no es una paradoja. Lo que a nivel unitario, empresa o actividad puede suceder, los menores requerimientos de trabajo, en un plano agregado no es igual. En la economía abierta, globalizada, aparecen nuevos consumidores pero también potentes productores. Como consumidores racionales se demanda aquello que nos da más satisfacción-utilidad independientemente de quien lo produzca. ¿Se puede retornar otra vez a la economía cerrada y proteccionista?. Se piensa que no. ¿Cons-

¹⁵ J. Schor (1994) La excesiva jornada laboral en los Estados Unidos.

tituye ésto un retorno a la ley de Say, que la oferta crea su propia demanda, en este caso a un nivel mundial?. Podría ser, pero debe recordarse lo que significa: los factores se retribuyen según su productividad marginal. Aquí se encuentra la paradoja: la mayor *productividad técnica* no implica un incremento de la *productividad económica* en la economía global y en consecuencia se produce una caída de la renta.

Pero además este crecimiento de la productividad técnica determina unas mayores posibilidades desde el lado la oferta, pero también desde de la demanda. Se incorporan al mercado de consumo masivo colectivos y países que habían permanecido al margen. Aquí aparece Malthus: ¿tiene el mundo suficiente volumen de recursos naturales para que, por ejemplo, 1.000 millones de chinos alcancen estándares de consumo similares simplemente a los españoles?. Una posible respuesta-solución puede venir precisamente de las innovaciones técnicas ahorradoras y optimizadoras de los recursos naturales existentes. Aquí llegamos a una alternativa no feliz pero al menos no dramática: ¿se puede vivir mejor consumiendo menos salvo que extraordinarios avances técnicos puedan mantener esos estándares sin alterar la estructura de costes y de renta disponible?. Sino es así, como prueba J. Schor¹⁶, la vorágine del consumo-trabajo nos llevará a trabajar más y posiblemente se vivirá peor. Claro está salvo que se considere que el trabajo extenuante incrementa la utilidad y también hay individuos que eligen esta opción.

Bibliografía

- Alonso, L. E. y Ortiz, L. (1996) *¿Trabajo para todos? Un debate necesario*. Encuentro.
- Barber, W. (1990). *Historia del pensamiento económico*. Alianza.
- Capelli, P. (1995). "Rethinking employment". *British Journal Of Industrial Relations*. December, 33:4.
- Castaño, C. (1994). *Tecnología, trabajo y empleo en España*. Alianza Editorial.
- Estefanía, J. (1996). *La nueva economía. La globalización*. Temas de Hoy.

¹⁶ Op. cit. Capítulo V: El círculo vicioso trabajo-consumo.

- Osterman, P. (1988). *Employment futures*. Oxford University press.
- Rifkin, J. (1996). *El fin del trabajo*. Paidós
- Robbins, L. (1929). *The economics effects of variations in hours of work*. Economic Journal, 39.
- Sayer, A./ Walker, R. (1994) *La nueva economía social*. Ministerio de Trabajo.
- Schor, J. (1994). *La excesiva jornada laboral en USA. La inesperada disminución del tiempo de ocio*. Ministerio de Trabajo.
- Segura, Simón (1996). *Historia económica mundial y de España*. Ed. Ramón Areces.
- Veblen, T. (1971) (4. ed.) *Teoría de la clase ociosa*. Fondo de Cultura Económica.
- Womack, J. et al. (1992). *La máquina que cambió el mundo*. McGraw-Hill.