

Paradojas de la Legislación Laboral

“Siendo el trabajo libre la principal fuente de la riqueza, embarazarlo por reglamentos no es otra cosa que contrariar y dañar el progreso de la riqueza en su fuente más pura y abundante.”

Juan B. Alberdi¹

I. Introducción.

Fruto exclusivo de la actividad del hombre, que ordena y dirige los siempre escasos recursos que la naturaleza pone a su disposición, el trabajo ha sido desde los principios de la historia la herramienta fundamental con que ha contado la raza humana para su sustento en la tierra. Pero es recién a partir del siglo XVIII que tuvo nacimiento la legislación laboral tal como se la conoce en la actualidad, es decir, como medio para proteger a los trabajadores en relación de dependencia de los presuntos abusos de sus empleadores.

Intentaré a lo largo de este trabajo describir los principios sobre los cuales se asienta la legislación del trabajo contemporánea y analizar su eficacia para cumplir los fines que se propone. Dada la creciente globalización y, en gran parte gracias a los convenios y recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo, la legislación laboral—por lo menos en sus

principios—es bastante homogénea en casi todos los países, de modo que las conclusiones que extraeré no se verán necesariamente restringidas al ámbito de nuestro país.

II. El salario y el “paro tecnológico”

El trabajo, de los tres factores de producción que tradicionalmente ha distinguido la ciencia económica, constituye el factor de producción por excelencia. En efecto, es absolutamente imprescindible para la producción de cualquier bien o servicio. Nada puede producirse sin la colaboración del trabajo humano.

Ahora bien, el trabajo es un recurso escaso y como tal debe ser invertido de una manera adecuada para satisfacer lo máximo posible las necesidades de los consumidores. Para ello, no hay mejor sistema que el del mercado, y es en este sentido en el que se puede considerar el trabajo como una mercancía, que se compra y vende según la ley de oferta y demanda.² De hecho, el salario no es otra cosa que el precio que fija el mercado por una cantidad y calidad

Juan F. Ramos Mejía, abogado argentino, es graduado de la Facultad de Derecho, Universidad Austral, donde actualmente es docente a cargo del Seminario “Los Fundamentos de la Libertad.”

de trabajo determinada. De este modo, el salario queda fijado por el precio que se determine en virtud de la competencia entre los empleadores por atraer a los trabajadores más aptos para su producción, de la misma forma en que se fija el precio para cualquier mercancía. En este sentido, los empresarios cumplen una función fundamental al dirigir los recursos escasos hacia aquellos objetivos socialmente valiosos, incluida la energía laboral; y son los precios los que determinan cuán valiosa es la fuerza laboral en cada actividad en particular.

Así entendidos, los salarios no pueden ser superiores a los beneficios que brinda la labor del trabajador al empresario, y tienden a ser iguales a la medida en que le es útil al empleador. Un salario mínimo por encima de dicho punto provoca naturalmente el desempleo de aquellas personas que no producen suficiente como para que valga la pena contratarlos, simplemente porque cuestan más al empresario de lo que le hacen ganar y es evidente que nadie va a contratar a una persona para pagarle más de lo que estima que ésta le reportará en beneficios.

Las mismas conclusiones son aplicables al salario no-monetario, es decir, toda remuneración no-pecuniaria que reciba el trabajador por su labor, lo que abarca desde el pago en especie y los beneficios sociales complementarios (e.g., servicios de comedor, viáticos, guardería, ropa de trabajo, capacitación, seguros, licencias, vacaciones, etc.) hasta las condiciones del ambiente laboral, tales como salubridad, higiene y seguridad. En efecto, el salario no-monetario, como tal, forma parte de la retribución que obtiene el trabajador por los servicios prestados y entra, por consiguiente, en el cálculo de costos que realiza el empresario. Es, en este sentido, un error suponer que los seguros y cargas sociales son pagados por los empresarios, como

desde una primera aproximación pareciera.

Resumiendo, los salarios dependen principalmente de lo que el trabajador produce, i.e., de la productividad del trabajo. Cuando aumenta el capital disponible, aumenta su productividad y consiguientemente su utilidad, razón por la cual los salarios tienden a subir. Naturalmente, no es lo mismo arar la tierra con tractor que con las uñas.³ En otras palabras, la mayor inversión de capital por trabajador—incluido el denominado “capital humano”—permite aumentar su rendimiento y, por tanto, su salario real, dado que ahora puede con el mismo salario nominal adquirir más productos que antes.

De aquí el error de la tesis del “paro tecnológico,” la que, postulando de la manera más inocente que las nuevas tecnologías sustituyen sistemáticamente a los trabajadores, condenándolos a “un mundo sin empleo,”⁴ desconoce una ley económica básica: que el trabajo es un recurso escaso y el desarrollo tecnológico—que permite producir una misma cantidad y calidad de un bien determinado con menor esfuerzo—libera energía laboral para que pueda emplearse en la producción de otros bienes. En efecto, el mundo está lleno de recursos desaprovechados, naturales y ya producidos por el hombre, que esperan para ser explotados.⁵ Los resultados de la explotación de dichos recursos son los que determinarán, en definitiva, los ingresos de las personas.

No desconozco, sin embargo, que es probable que las personas demoren un tiempo en encontrar nuevamente su función más adecuada en el mercado si la introducción de dichas tecnologías es repentina, como sucede en los países de economía cerrada cuya apertura comercial es abrupta. Pero esto en nada obsta al incremento en el bienestar provocado por

el avance tecnológico, que es, junto con el ahorro de capital, lo que más ha contribuido a desacreditar las estremecedoras predicciones de Malthus.⁶

Sin embargo, la legislación laboral contemporánea parece desconocer el hecho de que la mejora del nivel de vida de los trabajadores nada tiene que ver con la "legislación protectora" que impone el Estado. En efecto, como bien señala Benegas Lynch, "los salarios e ingresos en términos reales de la India no son más bajos que en Canadá porque en el primer país no existe suficiente fuerza en los sindicatos, o porque no se declara un número suficiente de huelgas, o porque los empresarios de aquel país son más insensibles, o finalmente porque el gobernante no se atreve a aumentar los salarios mínimos vitales y móviles."⁷ Éstos dependen de la productividad del trabajador, la que a su vez depende del capital invertido por cabeza, de modo que como ya lo afirmaba von Mises, "no es la legislación social ni la coacción sindical lo que ha reducido la jornada y excluido a la mujer casada y a los niños de las fábricas; el capitalismo por sí solo provocó tales reformas enriqueciendo al trabajador hasta el punto de permitirle vacar y descansar, exonerando del yugo laboral a sus seres queridos."⁸

III. La autonomía de la voluntad y el principio protectorio.

Se suele esgrimir, como argumento principal para invocar la intervención del Estado en la libre concertación de acuerdos entre las partes que dan origen a la relación laboral, la desigualdad entre las partes negociantes, desigualdad que en última instancia termina determinando la voluntad de la parte más débil. En efecto, se señala que pareciera existir una dependencia de hecho innegable del trabajador con

respecto al empresario, dependencia que se manifiesta en dos planos distintos: uno económico y otro jurídico. En el económico, por la diferencia de patrimonios y capacidad de negociación. En el plano jurídico, porque es evidente que en la relación laboral uno manda y otro obedece las directivas de aquel, lo que indica la presencia de un poder de corte netamente jerárquico, que se formaliza, por añadidura, a través de contratos "tipo" o "de adhesión."⁹ El trabajador dependiente se encontraría en un virtual estado de necesidad, dado que no puede elegir entre trabajar y no trabajar, pues el trabajo es una necesidad ineludible. Este simplemente accedería a lo que el empresario le ofrece. De aquí, concluyen, la función ineludible del Estado de restablecer el equilibrio volcando todo el peso de la ley hacia el platillo más débil de la balanza, es decir, el del trabajador.

Detengámonos un instante a analizar lo que dicha argumentación implica: Los trabajadores en relación de dependencia no tienen libertad porque no pueden elegir entre trabajar y no trabajar. Por lo tanto, no deben respetarse los acuerdos por ellos celebrados.

Desde ya que nuestra libertad no es absoluta y se encuentra limitada por nuestra naturaleza. Por ejemplo, no puedo decir, en este sentido, que carezco de libertad porque no puedo elegir entre volar y no volar. En efecto, aplicando analógicamente este razonamiento no hay libertad en ninguna decisión de nuestras vidas, pues actuamos con miras a satisfacer nuestras necesidades, comenzando por las biológicas. Está claro que nadie puede "elegir" entre vestirse o andar desnudo, alimentarse o morir de hambre. Para ser coherentes con el planteo, no debería respetarse, entonces, el principio de la autonomía de la voluntad en ninguna relación contractual, pues todos contratamos siem-

pre para satisfacer necesidades, las más de las veces elementales como el alimento, la vivienda y el vestido, por mencionar tan sólo algunas. Pero, esto implica ya poner en duda el sistema capitalista y avanzar hacia el socialismo, lo que excede ampliamente los límites de este trabajo.

Por supuesto que ningún sistema es capaz de asegurar trabajo de manera permanente y para todas y cada una de las personas, o lo que es lo mismo, pan al que vive en el ocio permanente, pues toda riqueza proviene del trabajo, si no es de uno es de otro; y he aquí el dilema de la seguridad social al que remito *infra*. En efecto, y en las palabras de Alberdi, “garantizar el trabajo a cada obrero sería tan impracticable como asegurar a todo vendedor un comprador, a todo abogado un cliente, a todo médico un enfermo, a todo cómico, aunque fuese detestable, un auditorio. La ley no podría tener ese poder sino a expensas de la libertad y de la propiedad, porque sería preciso que para dar a los unos lo quitase a los otros; y semejante ley no podría existir bajo el sistema de la constitución que consagra en favor de todos los habitantes los principios de libertad y de propiedad como bases esenciales de la legislación.”¹⁰

IV. El poder empresarial.

Otra idea que ha alcanzado una cierta difusión es aquella según la cual los empresarios (empleadores) en su afán por obtener mayores ganancias y aprovechándose de las necesidades de los trabajadores en relación de dependencia, fuerzan los salarios a la baja pagando menos de lo que les correspondería.

En primer lugar, corresponde aclarar que la justicia o injusticia de los salarios no está dada por el trabajo objetivamente

realizado, sino más bien por las valoraciones subjetivas de quienes adquieren sus frutos y pagan por ello una remuneración en forma de salario. Así, afirmaba Alberdi, que “cuando la Constitución proclama la libertad o derecho al trabajo, no da por eso la seguridad a todo trabajador de hallar trabajo siempre. La ley puede dar y da el derecho de ganar el pan por el trabajo; pero no puede obligar a comprar ese trabajo al que no lo necesita, porque eso sería contrario al principio de libertad que protege al que rechaza lo que no quiere ni necesita.”¹¹

En segundo lugar, dicha idea supone la existencia de un acuerdo expreso o tácito entre los empresarios que les confiere una suerte de poder monopólico. Sin embargo, la realidad de las cosas es muy distinta. Los empresarios compiten entre sí por tomar los mejores trabajadores de igual manera que los trabajadores compiten por los mejores puestos, y el mejor medio para tal fin es prometer salarios altos. En caso de persistir los otros empresarios en su postura de salarios bajos, éste concentraría en sus manos la escasa mano de obra de sus competidores (máxime habida cuenta de que no se ofrece trabajo en general, sino trabajo para tal o cual actividad dependiendo ésta de las ventajas comparativas de cada persona en particular), desplazándolos del mercado, pues recordemos: nada se produce sin el concurso del trabajo.

Menos verosímil aún resulta esta hipótesis si tenemos en cuenta que siempre que no se vede el acceso a la “clase empresarial” cualquiera puede transformarse en empresario, no teniendo por qué permanecer en la supuesta esclavitud de trabajador dependiente. En síntesis, la competencia no es “trabajadores contra empleadores,” sino “empleadores contra empleadores” y “trabajadores contra trabajadores.”

V. El salario mínimo.

Como toda política de precios mínimos, el salario mínimo genera una sobreoferta de los recursos, bienes o mercancías a los cuales se aplica. Para ilustrar, si se le fija un precio mínimo superior al que fijaría el mercado libre a la carne de cerdo, lo que sucederá, siempre que se mantengan todas las demás circunstancias constantes, es que quedará una gran cantidad de carne de cerdo sin venderse. En este caso particular, dicha intervención en el mercado inducirá a criar menos cerdos (ajuste del mercado), dejando insatisfechas las necesidades de los consumidores que estaban dispuestos a comprar dicha carne por una suma inferior al precio mínimo.¹²

Pero, en el caso de las personas, el efecto de la fijación de un precio mínimo es aún más grave pues, igual que en el ejemplo de los cerdos, si el salario mínimo es superior al que fija el mercado implica provocar una sobreoferta de trabajo, es decir, desempleo. En el largo plazo, esta medida induce la reducción de la población (ajuste del mercado). En resumen, el salario mínimo o bien es superfluo—económicamente hablando—porque es inferior al que fija el mercado, o bien genera desempleo.¹³

Lo mismo cabe decir de las condiciones que establece coactivamente el Estado en virtud del “principio protectorio” en lo concerniente al salario no-monetario. Al igual que la jornada limitada, y el descanso semanal obligatorio, la imposición de dichas medidas trae aparejada una disminución proporcional del salario monetario percibido, pues integra la retribución que el trabajador percibe por su labor. Para ilustrar, si al reducir la jornada de trabajo, los salarios no se reducen proporcionalmente a la disminución de la utilidad marginal—dado que ahora se trabaja me-

nos horas—se produce ineludiblemente el efecto típico de cualquier política de fijación de precios mínimos por encima del precio de mercado: desempleo, y esta es una verdad irrefutable a la que no se puede cerrar los ojos.

Los sindicatos, dotados del poder de coacción típicamente estatal, cumplen, en este sentido, una labor paradigmática. Investidos generalmente del privilegio que les otorga el Estado por medio de la personería gremial para negociar con carácter exclusivo convenios colectivos de trabajo con fuerza de ley—vinculantes incluso para aquellos que no están afiliados, lo que implica un flagrante atropello a la libertad de los trabajadores—constituyen la herramienta más importante de fijación de salarios por encima del que fijaría el mercado libre, con todos los efectos perniciosos que ello trae aparejado. Para ello, los sindicatos (con personería gremial) cuentan con otro privilegio decisivo: la huelga.

Ahora bien, la huelga puede ser entendida de dos maneras distintas. En su acepción vulgar, ella implica detener las actividades laborales como consecuencia del incumplimiento del empleador en sus obligaciones, lo que para el derecho civil constituye la *exceptio non adimpleti contractus*, que es plenamente justa, o sea, un derecho. En su acepción técnica, sin embargo, la huelga significa otra cosa muy diferente. Consiste en el privilegio que el Estado generalmente concede de manera exclusiva a los sindicatos de decretar (con o sin autorización estatal) una medida de acción directa—el paro general de actividades—que sirve como instrumento de presión por medio del cual se incumple con lo pactado—gracias a la ficción de la ley que permite considerar a una persona en el desempeño de sus funciones cuando en realidad se ha llamado al paro colectivo de actividades—y que no tiene como causa

un incumplimiento de la contraparte—lo que daría lugar a la *exceptio non adimpleti contractus*—sino más bien el deseo de mejorar las condiciones contractuales previamente pactadas. Así entendida, la huelga no es justa y por tanto no puede ser un derecho (derecho injusto no es derecho). Por el contrario, implica un ataque a uno de los pilares fundamentales sobre los cuales se asienta la civilización occidental que es el respeto a la palabra empeñada, y que desde antiguo ha sido reconocido bajo la máxima *pacta sunt servanda*. Efectivamente, sería considerada como un vicio de los actos jurídicos por el derecho civil, causal de nulidad. Me refiero concretamente al vicio de violencia.

VI. El intervencionismo económico.

A las ideas anteriores a veces se añade un argumento económico para defender los salarios mínimos (monetarios y no-monetarios). Así, se argumenta que si mediante la imposición del salario mínimo se aumentan los salarios, entonces aumentará la demanda. Puesto que la demanda aumenta, entonces, necesariamente debe aumentar la producción. Para ello, señalan, será necesario incrementar el trabajo, lo que redundará en la generación de nuevos empleos.

Ahora bien, un aumento por ley de los salarios nominales por encima del precio de equilibrio del mercado beneficia en el corto plazo a los trabajadores ya empleados, siempre que se acompañe de una prohibición de despedir personal, pues de lo contrario se producirá ineludiblemente desempleo como expliqué *ut supra*. Pero, como contrapartida, esta medida perjudica a los empresarios, que ahora deben asumir pérdidas si el salario impuesto es superior a la utilidad marginal. De esta suerte, la demanda agregada o total no aumenta sino que simplemente se redistribuye.

En cambio, si la demanda agregada pretende incrementarse por medio de la emisión de papel moneda por parte del Banco Central, nos encontramos ante un típico argumento keynesiano. Pero, el aumento de la cantidad de dinero circulante no implica más que una baja del poder adquisitivo del mismo por el simple juego de la oferta y la demanda, es decir, mayores precios. Aquí, Keynes argumentaría que debido a los mayores precios los empresarios emplearán un mayor número de personas. Esto es cierto, pero no se debe a otra cosa más que a la baja de los salarios reales producto de la disminución del poder adquisitivo de la moneda. Se neutraliza, así, el efecto buscado con el aumento nominal de los salarios por decreto.¹⁴

Sin embargo, el costo de esta medida no es bajo. El aumento de la oferta monetaria genera al principio un aumento de la demanda que desencadena un *boom* en la inversión. Pero, esta demanda es aparente. Cuando, un tiempo más tarde, se reajusta el precio relativo de la moneda (bajando su poder adquisitivo) se descubre que las inversiones realizadas no eran rentables y deben ser canceladas. Se produce entonces una recesión.¹⁵

VII. La seguridad social.

Como consecuencia del desempleo ineludiblemente provocado por la fijación de salarios mínimos por encima del punto de equilibrio del mercado, los Estados se han visto obligados a crear un complejo aparato de seguridad social a fin de que los desocupados no sean condenados a la muerte por inanición.

El principal remedio creado para ello ha sido el seguro de desempleo, que no es otra cosa más que una desviación de los

recursos de los que trabajan hacia los que no trabajan.

Esto plantea, de un lado, una cuestión de índole moral dada por el hecho de que algunas personas viven de los frutos del trabajo de otras. De otro, la eficacia de la medida como medio para eliminar el desempleo, dado el desincentivo al trabajo que un seguro de desempleo genera, a lo que se deben añadir las distorsiones creadas por las políticas tributarias destinadas a solventar el sistema. En efecto, la redistribución de los recursos exige recaudar más a los ricos que a los pobres. Para ello, los impuestos más utilizados son el impuesto a las ganancias (proporcional o progresivo), el impuesto al patrimonio en general (bienes personales, sucesiones) y el impuesto a los bienes de lujo en particular.

En el sistema de mercado, gana más quien mejor sirve a los consumidores. Gravar las ganancias significa, entonces, disminuir los incentivos para que se satisfagan las necesidades de los consumidores. Gravar las ganancias progresivamente implica sancionar más a quien mejor se comporta, toda vez que de acuerdo a las leyes del mercado cuanto mayor es la necesidad insatisfecha mayor será la ganancia. De allí la función social de la propiedad privada en un sistema de libre mercado: quien no satisface eficazmente los deseos de los consumidores no percibe ganancias y consume su riqueza.

En el caso de los impuestos al patrimonio (capital), al efecto distorsivo de los impuestos a la renta debemos agregar su ineficacia. Puesto que, como se explicó *ut supra*, los salarios dependen en gran medida del capital (patrimonio) acumulado, gravar el patrimonio implica, en definitiva, gravar los salarios.

Finalmente, el caso de los bienes de lujo es un poco más complejo. En principio se puede afirmar que la distorsión es

semejante a la del impuesto a las ganancias, pues ¿para qué puede una persona querer ganar más si no puede acceder a un mayor bienestar? De otra parte, se corre el riesgo de que la carga tributaria recaiga no ya sobre los más adinerados, sino sobre los empleados de la industria productora del bien de lujo.¹⁶

Estas consideraciones nos obligan a coincidir una vez más con el pensamiento de Juan Bautista Alberdi quien afirmaba que “para proteger mejor a la riqueza [la Constitución] ha preferido la distribución libre a la distribución reglamentaria y artificial. La distribución de las riquezas se opera por sí sola tanto más equitativamente cuanto menos se ingiere el Estado en imponerle reglas...” “Así, la Constitución argentina en vez de inventar reglas y principios de distribución para las riquezas, las ha tomado de las leyes naturales que gobiernan este fenómeno de la economía social, subordinado a las leyes normales que rigen la existencia del hombre en la tierra.”¹⁷

VIII. Defensa de la Dignidad Humana.

Por último, la legislación del trabajo dependiente contemporánea sugiere la intervención de un legislador paternalista, quien acudiría en defensa de los empleados a fin de garantizarles salario y condiciones dignas de trabajo. El razonamiento es el que sigue: El derecho laboral es un derecho que se ocupa de las personas y no de las cosas. Los hombres somos esencialmente distintos de las mercancías o los recursos porque tenemos un atributo particular que es la dignidad. Es precisamente por esto por lo que no se puede dejar a las personas sometidas a las frías leyes económicas, que sirven para las mercancías pero no para las personas.¹⁸ De ahí que los contratos laborales sean esencial-

mente distintos al resto de los contratos de la vida civil, de donde se deduce la ineficacia de las leyes civiles y comerciales para regir esta clase de relaciones, puesto que se centran en las ventajas pecuniarias y el bienestar material, pero no en las personas.

La dignidad de las personas tiene su fundamento antropológico básicamente en dos cualidades del hombre que lo distinguen del resto de los seres vivientes. Estas son la facultad de razonar y la voluntad, que juntas dan origen a la libertad, fundamento natural de la dignidad humana.¹⁹ Como tal, la libertad personal debe ser siempre respetada con sujeción a las limitaciones que impone el respeto a las libertades análogas de terceras personas.

El acuerdo de voluntades o contrato implica que las partes prestan su consentimiento, en el ejercicio de su libertad, para alcanzar un fin determinado que no lesiona los derechos de otras personas. Piensan que les resulta más valioso lo que obtienen que lo que entregan. De lo contrario no celebrarían ningún acuerdo. En el caso concreto del trabajo, las personas se deciden por éste último—cualesquiera que sean las condiciones—porque evidentemente valoran en más la utilidad que les brinda el trabajo—principalmente, la retribución que por el mismo obtienen—como medio más eficaz para satisfacer sus necesidades que el placer del ocio. Quién mejor para evaluarlo que la misma persona (siempre que sea capaz). Después de todo, el Estado está integrado por personas de carne y hueso que son tan susceptibles de equivocarse como cualquier otro ser humano. Resultaría paradójico, entonces, que el Estado viole la libertad de las personas, fundamento de su dignidad, con el fin de proteger precisamente la dignidad.

No obstante, el “Estado de Bienestar” establece arbitrariamente las condiciones mínimas debajo de las cuales no es posible

trabajar dignamente (como si la dignidad humana mutara con el transcurso de la historia) privando a las personas del derecho-deber bíblico de ganarse el pan con el sudor de su frente, para quedar completamente a merced de la caridad forzosa, que es el sistema de seguridad social.

IX. Conclusión.

Los precios en general se fijan por las valoraciones subjetivas de las partes contratantes, y el contrato de trabajo no escapa a esta ley general. Así, los salarios dependen de la valoración subjetiva de los empleadores, la que se deriva de la utilidad que el trabajo les brinda. Esta última se encuentra estrechamente vinculada a la productividad del trabajo, la que depende, a su vez, de la estructura de capital.

La libertad de las personas es relativa a la naturaleza humana. Se encuentra, por tanto, restringida por las necesidades de los hombres (alimento, descanso, bebida, etc.), quienes actúan para satisfacerlas. Para ello trabajan, comercian y celebran contratos, inclusive contratos de trabajo. En este último caso, los empresarios compiten entre ellos para obtener los mejores empleados, de igual forma que los trabajadores compiten también entre ellos para obtener los mejores empleos. No existe tal cosa como la lucha de clases.

Es el Estado el que desde el Parlamento, so pretexto de promover aquella vaga y confusa expresión que es la “libertad colectiva”, se transforma en el más temible enemigo de la libertad individual y del bienestar de los trabajadores en relación de dependencia. En efecto, mediante la fijación de condiciones monetarias (salario mínimo) y no-monetarias por debajo de las cuales está prohibido trabajar, bajo la errada idea de salvaguardar su dignidad, el

Estado genera desempleo. Esto es claramente inequitativo pues supone, de una parte, privar a una porción de los habitantes del derecho-deber de trabajar para sustentarse y, de otra, altas condiciones de vida para unos y postración para la porción de desocupados.

Para salvar dicha injusticia, los estados suelen recurrir a dos tipos de soluciones. O bien derriten los salarios mínimos señalados legalmente por medio de la emisión de moneda, o bien crean un sistema de seguridad social para asistir a la porción de desempleados. Ninguna de ellas es neutra. En efecto, la primera propuesta es fuente de graves trastornos económicos. La segunda, además de distorsiones económicas, plantea una cuestión moral y serias dudas respecto de su eficacia para reducir el desempleo.

Por último, la dignidad de las personas exige, por el contrario, el respeto a su libertad, lo que es muy difícil de compatibilizar con una concepción paternalista del Estado, en particular cuando la piedra angular de la legislación laboral actual en casi todos los países son los principios protectorio y de irrenunciabilidad de derechos adquiridos. Como decía Juan Bautista Alberdi, "organizar el trabajo no es más que organizar o reglamentar el ejercicio de la libertad del trabajo, que la Constitución asegura a todos los habitantes. No hay más que un sistema de reglamentar la libertad; y es el de que la libertad de los unos no perjudique a la libertad de los otros: salir de ahí no es reglamentar la libertad del trabajo; es oprimir."²⁰

NOTAS

¹J. B. Alberdi, *Sistema Económico y Rentístico de la Confederación Argentina* (La Cultura Argentina, Ediciones de Obras Nacionales), pp. 54-55.

²Véase L. von Mises, *La Acción Humana* (Unión Editorial, Madrid, 1980), pp. 708 y ss.

³A. Benegas Lynch y M. Krause (en colaboración el Lic. Gustavo Lázzari), *Proyectos para una sociedad abierta*, Informe No. 2, "Legislación laboral contra los más necesitados" (ESEADE), p. 284.

⁴Cf. Jeremy Rifkin, *El fin del trabajo, nuevas tecnologías contra puestos de trabajo, el nacimiento de una era* (Ed. Paidós, Buenos Aires, 1997).

⁵Mises, *op. cit.*, p. 708-11.

⁶Véase H. Barnett y C. Morse, *Scarcity and Growth: The Economics of Natural Resource Availability* (Johns Hopkins Press, Baltimore, 1963), pp. 151-269.

⁷Benegas Lynch y Krause, *op. cit.*, p. 284.

⁸Mises, *op. cit.*, p. 729.

⁹Véase Hugo Sinzheimer, *La esencia del derecho del trabajo: Crisis económica y derecho del trabajo* (MTSS-IELSS, Madrid, 1984), pp. 73 y ss.

¹⁰Alberdi, *op. cit.*, p. 90.

¹¹*ibid.*, p. 90.

¹²Mises, *op. cit.*, pp. 895 y ss.

¹³*ibid.*, p. 908.

¹⁴Lord Keynes aseguraba que la expansión crediticia podía acabar con el paro. Pensaba, en efecto, según lo sugiere von Mises, que la "rebaja gradual y automática de los salarios reales como consecuencia del alza de los precios no hallaría una resistencia tan vigorosa en la masa laboral como cualquier otra tentativa de reducir nominalmente los salarios" (Mises,

op. cit., p. 917 con cita a J. M. Keynes, *The General Theory of Employment Interest and Money*, [Londres, 1936], p. 264).

¹⁵Cf. Mises, *op. cit.*, pp. 639-86.

¹⁶N. G. Mankiw, *Principles of Economics* (Dryden Press, 1998), p. 127.

¹⁷Alberdi, *op. cit.*, p. 88.

¹⁸Cf. M. Ackerman, *Si son humanos no son recursos: Pensando en las personas que trabajan* (Ed. Hammurabi, Buenos Aires, 1996), pp. 23-33.

¹⁹Cf. J. Hervada, *Introducción crítica al derecho natural* (Pamplona, EUNSA, 1994), pp. 87-89.

²⁰Alberdi, *op. cit.*, p. 90.