

Fragmentos

Jornada laboral, industria y trabajo inútil

John Maynard Keynes predijo que, hacia finales de siglo, la tecnología habría avanzado lo suficiente como para que países con el desarrollo de Gran Bretaña o Estados Unidos hubieran conseguido una semana laboral de 15 horas. Hay muchas razones para creer que estaba en lo cierto. En términos tecnológicos, somos muy capaces de ello. Y sin embargo no ocurrió. En su lugar la tecnología ha sido dirigida, en el mejor de los casos, a descubrir formas de hacernos trabajar más a todos. Para lograr esto han tenido que crearse empleos de hecho inútiles. Gran cantidad de personas, particularmente en Europa y Norteamérica, pasan toda su vida laboral desempeñando tareas que realmente, en el fondo, no creen necesario llevar a cabo. El daño moral y espiritual que resulta de esta situación es profundo. Es una cicatriz en nuestra alma colectiva. Sin embargo, prácticamente nadie habla de ello.

¿Por qué la utopía prometida por Keynes –que aún se esperaba con impaciencia en los sesenta– nunca se materializó? La explicación más común actualmente es que él no imaginó el incremento masivo del consumismo. Dada la elección entre menos horas y más juguetes y placeres, hemos escogido colectivamente la segunda. Esto plantea un bonito cuento moral, pero un momento de reflexión muestra que no puede ser cierto. Sí, hemos sido testigos de cómo se creó una interminable variedad de nuevos trabajos e industrias desde los años veinte, pero muy pocos tienen algo que ver con la producción y distribución de sushi, iPhones o calzado de marca.

Entonces, ¿cuáles son exactamente esos nuevos trabajos? Un informe reciente que compara el empleo en Estados Unidos entre 1910 y 2000 nos da una idea clara (y, añado, esta idea se repite casi exactamente en el Reino Unido). A lo largo del siglo pasado, el número de trabajadores que se emplearon como personal de servicio doméstico, en la industria y en el sector agrícola, se desplomó de forma dramática. Al mismo tiempo, ‘profesionales, directivos, administrativos, comerciales y trabajadores de servicios’ se triplicaron, creciendo ‘de un cuarto a tres cuartos del empleo total’. En otras palabras, los trabajos productivos, justo como se predijo, han sido ampliamente automatizados (si contamos globalmente a los trabajadores de la industria, incluyendo a las masas trabajadoras en India y China, dichos trabajadores siguen lejos de ser el gran porcentaje de la población mundial que eran antes).

Pero en lugar de una reducción masiva de horas laborales que dejara en libertad a la población mundial para dedicarse a sus propios proyectos, hobbies, visiones e ideas, hemos visto la inflación no tanto del sector ‘servicios’ como del sector administrativo, que abarca la creación de industrias enteras como la de servicios financieros o el telemarketing, o la expansión sin precedentes de sectores como el derecho empresarial, la administración educativa y sanitaria, los recursos humanos y las relaciones públicas. Y estas cifras ni siquiera reflejan a todas aquellas personas cuyo trabajo consiste en proporcionar soporte administrativo, técnico o de seguridad para estas industrias; es más, tampoco un sinfín de industrias secundarias (lavado de mascotas, domicilios nocturnos de pizza), que solo existen porque todo el mundo pasa la mayor parte de su tiempo trabajando en todo lo demás.

A estos trabajos es que yo propongo llamar *trabajos de mierda*.

Es como si alguien estuviera por ahí inventando trabajos inútiles solo con la intención de mantenernos

Garantías mobiliarias

La Ley 1676 del 2013, por medio de la cual se “promueve el acceso al crédito y se dictan normas sobre garantías mobiliarias” está cargada de sorpresas, no todas positivas.

Está por verse si la nueva ley abre las puertas del crédito fácil a quienes pretendan ampliar bienes, derechos o acciones que sean objeto de garantía mobiliaria. Por lo pronto, quedó hecha más a la medida de las entidades que a las necesidades de los garantes.

La ley es de redacción pesada y en ocasiones farragosa o confusa. El artículo 3º, por ejemplo, pieza angular porque supuestamente define el concepto de garantía mobiliaria y su ámbito de aplicación, demuestra cómo no deben redactarse las normas. El artículo anuncia el concepto de garantía mobiliaria, pero su contenido se ocupa de la forma como se constituye la misma y de los efectos de garantizar una obligación con los bienes muebles del garante. En otras palabras, a pesar de que se destinó una norma para definir lo que legalmente debe considerarse garantía mobiliaria, no hay definición. Y ello era necesario, tanto más cuanto que se trata de asuntos novedosos para quienes, como los jueces, no se mueven en el sofisticado universo de las operaciones financieras.

Sorprende que la nueva ley derogara el inciso 2º del artículo 2422 del Código Civil, el cual preveía que en el contrato de prenda “no podrá estipularse que el acreedor tenga la facultad de disponer de la prenda o de apropiársela por otros medios que los aquí señalados”. Igual suerte corrió el artículo 1203 del Código de Comercio, que restaba eficacia a “toda estipulación que, directa o indirectamente, en



RAMIRO BEJARANO GUZMÁN
Director del Departamento de Derecho Procesal de la Universidad Externado de Colombia

“... a pesar de que se destinó una norma para definir lo que legalmente debe considerarse garantía mobiliaria, no hay definición”.

forma ostensible u oculta, tienda a permitir que el acreedor disponga de la prenda o se la apropie por medios distintos de los previstos en la ley”. En efecto, el artículo 60 de la nueva ley –pago directo– ha previsto que “el acreedor podrá satisfacer su crédito directamente con los bienes dados en garantía por el valor del avalúo (...) cuando así se haya pactado por mutuo acuerdo o cuando el acreedor garantizado sea tenedor del bien dado en garantía”.

Aunque la sentencia del 29 de julio del 2005 de la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia⁽¹⁾ ya había avanzado que la prohibición de permitirle al acreedor hacerse a la propiedad del bien dado en prenda no se extendía a los acuerdos que las partes concluyeran con posterioridad a la celebración del contrato de prenda, se mantenía esa restricción, que tenía un talante

protector del deudor. Las disposiciones derogadas por la nueva ley tenían la sabia finalidad de impedir que el acreedor, apoyado en su poder económico, impusiera a su deudor la carga de perder automáticamente el dominio del bien. En mala hora se deroga esta sana normativa.

El artículo 91 de la ley, sobre vigencia y derogatorias, deja más inquietudes que soluciones. La ley entrará a regir seis meses después de haberse promulgado, lo que implica que solamente entrará en vigor el 20 de febrero del 2014; empero, curiosamente, también se previó que “los artículos 269 al 274 y 468 (sic) entrarán en vigencia para los efectos de esta ley y en la fecha de su promulgación”. No dijo la norma a cuál estatuto corresponden los artículos 269 al 274 y 468.

Por supuesto, del contexto de la ley se infiere que tales artículos, referidos a la tacha de falsedad y desconocimiento del documento y la adjudicación o realización especial de la garantía real, hacen parte del Código General del Proceso (CGP), estatuto que, como se sabe, empezará a regir solamente a partir del 1º de enero del 2014. Esto implica, a la luz del CGP (diseñado para regir cuando los despachos judiciales cuenten con los recursos para que funcione la oralidad) que, por vía excepcional, esas normas están ya vigentes, dízque para facilitar el acceso al crédito.

¡Qué curioso! No se entiende la celeridad de poner en vigencia esas normas procesales solamente para los efectos de las garantías mobiliarias, cuando el resto del CGP está a la espera de que el Consejo de la Judicatura disponga su aplicación. ¿Para qué tanto afán?

¹ Magistrado ponente: Carlos Ignacio Jaramillo, Expediente 110013103018 1893 20302-02.

Parágrafo de Pepón

¡Divino niño!

