

ADAM SMITH Y LA IDEA DEL TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO *

José VALENZUELA FEIJÓO**

RESUMEN: *Después de un análisis sobre el concepto de riqueza y su relación con el trabajo productivo e improductivo, el autor establece las relaciones funcionales de la tasa de crecimiento del producto social.*

Los problemas que le interesan a Smith vienen ya explicitados en el título de su obra capital: *Una investigación acerca de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. En otras palabras, a partir del del título mismo podríamos distinguir dos objetivos: a) analizar la riqueza; b) analizar las causas que explican su incremento.

En la época de Smith, el concepto de riqueza es uno de los temas centrales de la discusión económica y sobre él se encuentran interpretaciones muy variadas.

Una de las acepciones en juego —y que comúnmente se atribuye con cierta ligereza a los mercantilistas— identifica riqueza con los metales preciosos, en cuanto estos desempeñan un rol de dinero. “De la función del dinero como instrumento del comercio y como medida de valor surge naturalmente la noción popular de que la riqueza consiste

* Por razones de espacio, publicamos parte del trabajo original. T. Gálvez y B. Toro mucho aportaron a la discusión del texto.

** Profesor de tiempo completo de la Universidad Metropolitana, Unidad Iztapalapa.

en el dinero, ya sea de plata o ya sea de oro",¹ escribe Smith. Pero, también agrega que "sería demasiado ridículo ponernos a demostrar seriamente que la riqueza no consiste en el dinero, ni en el oro y la plata, sino en lo que el dinero compra, y para cuya compra vale únicamente".²

Otro autor —H. D. Mac Leod (1821-1902)—, sostiene que "el término riqueza comprende no sólo el dinero contante, sino todas las cosas, tanto las inmuebles como las muebles, y tanto las corpóreas como los derechos".³ Claro está esta hipótesis es aún menos defendible que la anterior y Smith ni siquiera la considera.

Desde otra perspectiva, hay autores que involucran en la categoría riqueza el conjunto de los valores de uso disponibles por la sociedad. Para Lord Lauderdale vg., la riqueza pública "consiste en todo lo que desea el hombre por serle útil o agradable".

El grueso de los economistas clásicos se inclinan por otra versión de riqueza. Los bienes que la componen aparte de útiles, deben ser escasos y comerciales. "Los bienes comerciales son aquellos que los hombres adquieren por medio del trabajo y del cambio, siendo este tipo de bienes los que denominamos riqueza" escribe Quesnay. En "las páginas siguientes —apunta James Mill— emplearemos siempre el término riqueza para designar objetos que tienen valor en cambio" (Commerce Defended, 1808). Esta definición, —que es aceptada por Smith—, es propia de una economía mercantil. En una época en que la economía política burguesa todavía no se deslizaba por la pendiente de la apologética vulgar, la connotación histórica de tal definición, fue advertida por varios autores. Torrens por ejemplo, sostiene en 1821, que "si no hay cambios no puede decirse que nada tenga algún valor; y así resulta que un hombre aislado o una sociedad comunista aislada no podría tener riqueza, si ésta se limitase a las cosas con valor de cambio". Por su parte Senior comenta que frente al problema planteado por Torrens, "la respuesta es que para la economía política no

¹ ADAM SMITH, La Riqueza de las Naciones, Madrid, 1961, pág. 372. Un mercantilista de nota como Tomás Mun escribió que "lo primero que todos los hombres saben es que la riqueza o suficiencia de un Reino, Estado, o Comunidad, consiste en la posesión de aquellas cosas que son necesarias para la vida civil. Esta suficiencia es de dos clases: una, natural, que procede del territorio mismo; y otra, artificial, que depende de la industria de los habitantes". Cf. A Discourse of Trade, From England into the East-Indies, Londres, 1621. Cit. por E. Whittaker, Historia del Pensamiento Económico, pág. 110, México, 1948.

² *Ibid.*, pág. 379.

³ Cf. Whittaker, *ob. cit.*, pág. 145.

habría riqueza, pues, en realidad, suponiendo que fuera posible tal estado de cosas, la ciencia de la economía política no tendría aplicación. Si la sociedad se encontrara en esas circunstancias, podrían estudiarse la agricultura, la mecánica o cualquier otra de las artes que van unidas a la producción de mercancías, y que, en nuestro régimen, son objetos de cambio, pero la ciencia de la economía política no existiría".⁴ Aquí está planteado un problema de especial relevancia. La riqueza, en un régimen de economía mercantil, adopta forma de mercancías y por ende se aparece como valor. Cuando tal tipo de ordenación social desaparece y da lugar a otra, es claro que si bien cesa la forma de riqueza que le es propia, la riqueza en sí no puede dejar de existir. Al igual, la Economía Política en absoluto está condenada a desaparecer, pues su apocalipsis no es el apocalipsis capitalista. Despejada la distorsión metodológica, los problemas reales pueden plantearse con claridad. De ellos, tres conviene dejar por lo menos anotados: a) la necesidad de identificar la forma de riqueza propia a cada modo de producción; b) la posibilidad de un análisis general de la riqueza, sobremanera en cuanto a la posibilidad de definir una unidad de cuenta (de existencias y corrientes) que sea exacta y manejada al mismo tiempo y c) muy ligado a lo anterior, el problema de medición que se plantea para el caso de economías heterogéneas, donde por definición coexistirán diferentes formas de riqueza.

En el caso de Smith, la riqueza está compuesta por bienes que poseen tres (o cuatro) características. En primer lugar deben poseer valor de uso, concepto que "expresa la utilidad de un determinado objeto".⁵ En segundo lugar, como ya lo señaláramos, estos bienes deben poseer un valor de cambio, el cual se define en primera instancia como "la capacidad que para la compra de otros artículos proporciona la posesión de ese objeto".⁶ Pues bien, esta es la relación externa, y según se sabe, es virtud de la Economía Política clásica haber investigado las leyes y fundamentos internos de las proporcionalidades que surgen en el mercado. En Smith, de hecho hay dos explicaciones, diferentes y contradictorias entre sí, sobre el problema del valor. La primera de ellas —posteriormente retomada por Ricardo y luego desarrollada por Marx— sostiene que el valor de los bienes, depende de la cantidad de horas-trabajo que demanda su producción. Tal magnitud es lo que

⁴ Citados (Quesnay, Mill, Torrens y Senior) por E. Cannan: Historia de las teorías de la producción y distribución, págs. 20 y 23. México, 1948.

⁵ A Smith, *ob. cit.*, pág. 29.

⁶ *Ibid.*, pág. 29.

determina "el precio natural" de un bien, de donde las proporciones en que se intercambian los diversos bienes que confluyen al mercado —o sea, sus respectivos valores de cambio— vendrán dadas por las respectivas masas de trabajo que requiera la producción de uno y otro bien. La segunda explicación, que en definitiva es la predominante en Smith, pone el énfasis también en el trabajo, pero con una alteración sustancial de óptica. Ya no es la cantidad de trabajo requerida para producir un bien lo que interesa, sino la cantidad de trabajo que un bien dado permite apropiarse. Esta versión de la teoría del valor es la que se ha denominado "labour commanded" —o sea, apunta ya no al trabajo incorporado en el bien sino al poder adquisitivo de trabajo que puede proporcionar dicho bien. Para el caso de un régimen mercantil simple —pequeños productores, dueños de sus medios de producción, que no contratan ni disponen de fuerza de trabajo ajena y que además trabajan en función del mercado—, una y otra versión provocan resultados idénticos. Pero cuando la fuerza de trabajo se transforma en mercancía y por ende adviene el capitalismo, la coincidencia desaparece. Por esta vía, la concepción smithiana del valor desemboca en una vulgar tautología al disolver el valor (o precio natural) en salarios, beneficios y renta.

"La riqueza, como dice Mr. Hobbes, es poder" sostiene Smith. "Sin embargo, quien adquiere o quien hereda una gran fortuna, no adquiere ni hereda necesariamente ningún poder político, ni civil, ni militar. Es posible que su fortuna le proporcione medios de conseguir ambos; pero la simple posesión de tal fortuna no pone por fuerza en sus manos ambos poderes. Lo que esa posesión le confiere de una manera directa e inmediata es el poder de comprar; una especie de dominio sobre el trabajo o sobre todos los productos del trabajo que están entonces en el mercado. Su fortuna es mayor o menor, en proporción precisamente al alcance de ese poder; es decir, a la cantidad de trabajo de otros hombres que ese poder le permite comprar o le pone en condiciones de disponer. El valor en cambio de cada cosa es forzosamente igual a la cuantía de ese poder que proporciona a su dueño".⁷

El párrafo anterior, sintetiza con claridad la idea de Smith sobre la riqueza como bienes con valor de cambio, y la interpretación de éste desde el ángulo de su poder adquisitivo de trabajo. Este poder, como el propio Smith anota, en primera instancia es poder de compra de mercancías. Surge entonces la pregunta ¿cuáles mercancías? Trátan-

⁷ *Ibid.*, págs. 3-32.

dose de un régimen capitalista, las mercancías que fluyen al mercado son de dos tipos: la mercancía fuerza de trabajo y todas las demás. Pues bien, si para simplificar suponemos precios iguales al valor (interpretado éste como trabajo incorporado o gastado), cero de capital constante consumido, y una tasa de explotación de un 100%, en el caso que una mercancía dada se aplique a comprar mercancías otras que la fuerza de trabajo obtendrá X horas de trabajo, mientras que si se destina a adquirir fuerza de trabajo obtendrá 2X horas de trabajo. Es decir, la no distinción entre trabajo y fuerza de trabajo, lleva a que una mercancía dada pueda tener dos valores diferentes según a qué se aplique su poder de compra. Aparte de que tal "explicación" se asemeja más al juego del compra-huevos que a otra cosa.

En todo caso —y a despecho de las incongruencias flagrantes de la segunda concepción smithiana del valor—, hay un rasgo que debe quedar en claro. El conjunto de bienes que constituyen la riqueza, aparte de útiles, deben poseer un valor de cambio. Esto los sitúa como mercancías y les da una connotación histórica precisa.

Finalmente debemos agregar un tercer rasgo propio —según Smith— de los elementos constitutivos de la riqueza. De acuerdo a nuestro autor los bienes-riqueza deben ser bienes capaces de perdurar, durables y por ende susceptibles de ser acumulados. El trabajo productor de riqueza es aquel que "se fija y toma realidad en algún objeto determinado o artículo vendible, que dura por lo menos algún tiempo después de terminado el trabajo. Es, como si dijéramos, una cantidad de trabajo almacenada y guardada para ser empleada alguna otra vez en caso necesario. Ese objeto, o, lo que es lo mismo, el precio de ese objeto, puede, si fuese necesario, poner más tarde en movimiento una cantidad de trabajo igual a la que se empleó en producirlo".⁸ Tenemos entonces, una vez la preocupación por la reproducción del sistema desde su ángulo más estrictamente económico. Para renovar los flujos, se requiere la existencia y renovación de los *stocks*, los cuales se presume que sólo pueden estar integrados por bienes materiales en el sentido más estrecho del vocablo: es decir, bienes físicos, con existencia corpórea.

Espigando por aquí y por allá algunas observaciones diseminadas en la Riqueza de las Naciones, podría incluso agregarse una cuarta característica de la riqueza. Esta sería la de ser mercancías producidas en forma capitalista, o sea, bienes en cuyo valor ya vendría incluida la plusvalía o beneficio.

⁸ *Ibid.*, pág. 289.

Finalmente, cabe plantearse un interrogante. De todas las características que Smith atribuye a la riqueza, ¿cuáles serían las más decisivas? ¿Cómo se ordenan jerárquicamente entre sí? Un bien material-corpóreo, producido al margen de la economía de mercado, ¿forma o no forma parte de la riqueza? O al revés, si el bien no presenta una materialidad física, pero posee valor de uso y de cambio, ¿es o no parte de la riqueza? Momentáneamente, postergamos la respuesta hasta que abordemos específicamente la discusión de los conceptos de trabajo productivo e improductivo en Smith. Esto, porque en gran medida, las respuestas que se den a un problema, determinan las que contestan al otro.

Por ahora, conviene ver antes el rol específico que juegan las categorías de trabajo productivo e improductivo, en el proceso de crecimiento. O sea, cuál es la importancia de estas categorías, hoy tan olvidadas en los análisis convencionales del crecimiento.

Rol del trabajo productivo en el proceso de crecimiento

Hemos dicho que el interés de Smith se concentra en la naturaleza de la riqueza y sobremanera en averiguar las causas que intervienen como factores multiplicadores de aquélla. También hemos insinuado el rol clave que juega el trabajo productivo como generador y fertilizante de la riqueza. Para mejor entender y precisar este rol del trabajo productivo, es útil intentar una breve reseña de lo que podemos denominar la "mecánica del crecimiento" según Smith.

Lo que primeramente preocupa a nuestro autor es el nivel de bienestar promedio que puede ofrecer a sus habitantes un determinado país. Y al respecto, como indicador de tal bienestar, establece una relación simple y conocida: el producto per-cápita. "La nación estará —escribe— mejor o peor provista de cosas necesarias o convenientes, según que dicho producto, o lo que mediante el mismo se compra, guarde una proporción más alta o más baja con el número de personas a cuyo consumo está destinado".⁹

En cuanto al nivel del producto, éste depende de la masa de trabajo productivo aplicada y de la productividad de dicho trabajo. Tenemos entonces:

$$P = T_p \cdot P_t$$

P = producto (ingreso neto)
 T_p = número de trabajadores productivos
 P_t = productividad media por trabajador productivo

⁹ Smith, *ob. cit.*, pág. 3.

De donde, el producto per-cápita viene dado por la siguiente relación:

$$Y_h = \frac{P}{N} = \frac{N_a}{N} \cdot \frac{T_p}{N_a} \cdot \frac{P}{T_p} = a \cdot b \cdot p_t$$

Y_h = ingreso por persona
 N = población total
 N_a = población activa

$$a = \frac{N_a}{N} \qquad b = \frac{T_p}{N_a}$$

Dicho de otro modo, el nivel medio de bienestar, medido por el ingreso o producto per-cápita, dependerá de tres coeficientes. El primero de ellos (a) indica cuál es el porcentaje de la población activa respecto a la población total. Es claro que mientras más cerca de uno se encuentra, mayor será el nivel del ingreso per-cápita. También es claro que el coeficiente (a) no es de fácil manejo y sólo puede experimentar variaciones en un plazo muy largo. De aquí que Smith ni siquiera lo cita, concentrando su atención en los dos factores restantes. Estos son la productividad del trabajo (p_t) y el porcentaje de trabajadores productivos respecto a la población activa total (b). Como escribe Smith, "en todas las naciones esa proporción (la del producto por persona, N . del A.) se halla regulada por dos circunstancias que difieren entre sí: primera, la aptitud, destreza y discernimiento con que, en términos generales, se aplica su trabajo, y segunda, la proporción entre el número de personas consagradas a un trabajo útil y el de aquellas que se dedican a otro que no lo es".¹⁰ Conviene agregar que de estos dos factores, para Smith el más relevante es el de la productividad del trabajo.

Veamos entonces de qué depende la productividad del trabajo. Dos parecen ser los factores básicos que determinan el nivel de aquélla. En primer lugar, el grado de división del trabajo pues, "el mayor adelanto realizado en la capacidad productiva del trabajo, y la mayor parte de la aptitud, destreza y discernimiento con que es dirigido o aplicado en todas partes, parecen haber sido consecuencia de la división del mismo".¹¹ A su vez, el grado de división del trabajo depende o "es consecuencia obligada, aunque muy lenta y gradual de cierta tendencia de la naturaleza humana que no busca una utilidad de tanto

¹⁰ *Ibid.*, pág. 3. Hay otro factor, y muy importante, que Smith no cita: la duración de la jornada de trabajo.

¹¹ *Ibid.*, pág. 9.

alcanza: la tendencia al trueque, a la permuta, al cambio de una cosa por otra".¹² Esta propensión o capacidad innata de trueque puede estar desarrollada en un más o en un menos, y esto vendría dado por las dimensiones del mercado.

El grado de división del trabajo es el factor decisivo de los que influyen sobre la productividad del trabajo. Y esto no puede extrañar. El período del capitalismo que le corresponde a Smith es el manufacturero, el cual se caracteriza porque la revolución de las fuerzas productivas afecta fundamentalmente a su componente subjetivo: la fuerza de trabajo. Y esto, por medio de la desintegración de las múltiples operaciones que antes cumplía como un todo el artesano pre-capitalista. Lo esencial —en este caso— del mecanismo que eleva la productividad del trabajo no reside en la transformación de los medios de producción, sino en la transformación de la fuerza de trabajo: en la especialización y la consiguiente aparición de lo que Marx llamara el "obrero colectivo".

Pero Smith no está lejos de la revolución industrial e incluso alcanza a apreciar sus reflejos matinales. De aquí que podemos incluir un segundo factor determinante de la productividad del trabajo. Este corresponde a la densidad de capital por hombre ocupado, o —para emplear la expresión marxiana—, la composición orgánica del capital. Al respecto, escribe Smith que "la capacidad productora de un mismo número de trabajadores no puede aumentarse como no sea a consecuencia de un incremento o mejora de las máquinas y herramientas que les facilitan y abrevian el trabajo, o por una división, y distribución más apropiada de las actividades". Aún más, inmediatamente Smith agrega que "lo mismo en un caso que en otro se precisa casi siempre capital adicional".¹³ Lo cual, por supuesto, no basta para considerar que en el primer caso, el incremento de la productividad se debe en lo fundamental al crecimiento de la masa de fondos productivos básicos con que cuenta cada trabajador. En el segundo caso, según veíamos, no es este mayor equipamiento el factor decisivo.

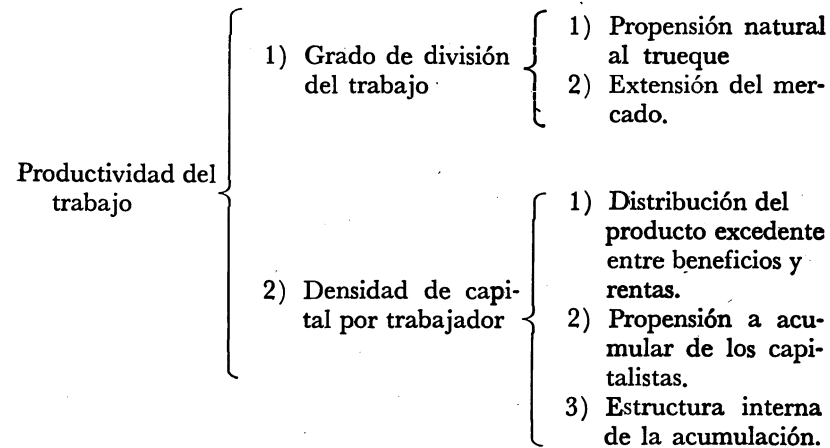
¿De qué depende el incremento de la densidad de capital? No se encuentra en Smith una argumentación explícita pero en el contexto general de su obra hay que destacar un elemento: la distribución del ingreso entre las distintas clases sociales. En primer lugar, la forma según la cual el producto excedente se distribuye entre beneficios (capitalistas) y renta (terratenientes). En el esquema smithiano el capitalista encarna la función de acumular y el rentista la función de

¹² *Ibid.*, pág. 17.

¹³ *Ibid.*, pág. 300.

consumir, de donde se concluye que mientras mayor sea el peso de los beneficios en el excedente total, mayores serán los márgenes de la acumulación. Ahora bien, el impacto que esto puede tener sobre la densidad del capital, depende por completo de la estructura de la acumulación. Para Smith, el incremento de la acumulación (del capital) tiende a provocar un alza en los salarios y una reducción en los beneficios. "El aumento de capital, que hace subir los salarios, tiende a hacer bajar los beneficios",¹⁴ escribe nuestro autor. Además agrega que "la misma causa que incrementa los salarios, es decir, el aumento del capital, tiende a incrementar la capacidad productora que éste tiene y a contribuir a que una cantidad menor de mano de obra produzca una cantidad mayor de artículos".¹⁵ Los salarios mayores, al reducir los beneficios, espolean el proceso de invenciones de nueva y mejor maquinaria, la que se introduce desplazando mano de obra y recuperando así los márgenes de utilidad. "A consecuencia de tales mejoras, llegan a producirse (los bienes) con una cantidad de mano de obra tan inferior a la de antes, que el aumento del precio de la misma se compensa con creces mediante la disminución que sufre en su cantidad total".¹⁶

Podemos intentar un resumen de los principales factores que inciden en la productividad del trabajo.



¹⁴ *Ibid.*, pág. 83.

¹⁵ *Ibid.*, pág. 82.

¹⁶ *Ibid.*, pág. 82. Puede verse que aquí ya están esbozados los problemas que preocuparían más tarde a Ricardo y sobre todo a Marx.

Hemos dicho que de los dos factores, el básico para Smith es la división del trabajo. A su vez, la amplitud de ésta se determina por la extensión del mercado sobre la base de una propensión al trueque de tipo natural. A primera vista, la dimensión del mercado pareciera una magnitud exógena en Smith. Pero no hay tal. Un análisis más cuidadoso indica que es la acumulación de capital la que define en última instancia la extensión del mercado y de la división del trabajo. "La acumulación de capital —escribe Smith— tiene, dentro de la naturaleza de las cosas, que preceder a la división del trabajo. . ." y "éste podrá ser subdividido más y más únicamente en proporción a la mayor acumulación de capital".¹⁷

En este párrafo la categoría capital se utiliza en el sentido de *stock* o *caudal* previamente producido y almacenado. Y en un esquema simplificado, ya hemos visto que el caudal (capital) de un período equivale al producto del período anterior. Si identificamos demanda global con dimensión del mercado, es claro que el elemento determinante de tal dimensión es el nivel del ingreso neto interno, o sea, el nivel del producto. Y las variaciones de éste, en última instancia dependen de la forma como se distribuya el producto entre las diferentes clases sociales. Con su ingreso, los asalariados como regla se dedican a reponer su fuerza de trabajo. Los terratenientes como regla también se remiten a consumir. Son únicamente los capitalistas los que *acumulan* y por ende reproducen la riqueza. Estos tienen un comportamiento económico cuya divisa es acrecentar los valores disponibles, adicionarles un plusvalor. Para ello, se preocupan de aumentar la productividad del trabajo y la masa de trabajadores productivos, con lo cual no hacen sino incrementar el producto. Todo esto, se puede sintetizar en una frase: para que el caudal o producto se reproduzca en forma ampliada, es necesario que sus componentes funcionen como capital. Y esto, se da en mayor o menor grado, según mayor o menor sea la parte del producto que va a parar a manos de los capitalistas.

Veamos ahora el segundo de los determinantes del producto por persona: la relación entre la masa de trabajadores productivos y los improductivos.

Dos problemas se plantean de inmediato. Primeramente, los factores que inciden en el *nivel* de la relación. Y en segundo lugar, los elementos que provocan las variaciones de la relación.

Sobre el primer aspecto, no se encuentran indicaciones precisas en Smith. Por ejemplo, escribe que "la proporción entre trabajadores productivos e improductivos depende muchísimo en todos los países de la

¹⁷ *Ibid.*, pág. 239.

que existe entre la parte del producto anual que, en cuanto sale de la tierra o de las manos de los trabajadores productivos, se destina a reponer un capital, y aquella que se destina a constituir una renta.¹⁸ Pero como la parte destinada a reponer un capital es la que se destina a mantener trabajadores productivos¹⁹ y la que constituye renta se destina a mantener trabajadores improductivos, la proporción no pasa de ser una perfecta tautología. En líneas generales, la respuesta que insinúa Smith parece apuntar al grado de desarrollo capitalista. Es así como escribe que "en las ciudades mercantiles y manufactureras, donde las categorías inferiores del pueblo son mantenidas principalmente gracias al empleo de capitales, sus habitantes son por lo general activos, sobrios y prósperos; que es lo que ocurre en muchas ciudades inglesas y en la mayoría de las holandesas. En aquellas ciudades que deben su principal sostén a la residencia constante o eventual de una corte, y en las que las categorías inferiores del pueblo son mantenidas principalmente mediante el gasto de los ingresos, sus habitantes son por lo general ociosos, disolutos y pobres; eso ocurre en Roma, Versalles, Compiègne y Fontainebleau".²⁰ En la medida que el trabajo productivo se identifica con el trabajo asalariado capitalista, y además no se efectúa la distinción entre trabajo productor de plusvalía y trabajo que permite la apropiación de plusvalía —distinción ausente en Smith—, la proposición sigue teniendo muchos rasgos tautológicos. Pero más, no hay en Smith.

Sobre las variaciones de la relación entre trabajadores productivos e improductivos, se encuentran indicaciones bastante más precisas.

En Smith, el ingreso neto, de acuerdo a su distribución primaria, se desglosa en salarios (de obreros productivos), beneficios y renta de la propiedad de la tierra. Desde un ángulo real, la contrapartida es la división del producto en producto necesario y producto excedente, equivaliendo el primero al monto de salarios y el segundo a la suma de beneficios y renta. Si el total del ingreso excedente (beneficios y renta) se destina a consumo personal y/o improductivo (mantención de trabajadores improductivos) estaremos en presencia de un módulo de reproducción simple y la relación entre trabajadores productivos e

¹⁸ *Ibid.*, pág. 292.

¹⁹ "La parte del producto anual de la tierra y de la mano de obra de un país que sirve para reponer el capital, no se emplea nunca de manera inmediata, sino en el mantenimiento de personas productivas. Solamente se pagan con él los salarios de la mano de obra productiva", escribe Smith. *Ob. cit.*, pág. 291.

²⁰ *Ibid.*, pág. 294.

improductivos permanecerá inalterada. Consecutivamente, la parte del caudal que funciona como capital tampoco experimentará variaciones.

Al revés, si la prodigalidad es excesiva, es posible que el monto del consumo personal o improductivo supere las márgenes del producto excedente. En este caso, el sistema se moverá sobre la base de la reproducción regresiva, la parte del caudal que funciona como capital disminuirá y lo mismo sucederá con la relación entre trabajadores productivos e improductivos. "El pródigo —en palabras de Smith— al no limitar sus gastos dentro del alcance de sus ingresos, echa mano de su capital. De una manera parecida a la de quien desvía los ingresos de alguna fundación piadosa hacia usos profanos, el pródigo paga los salarios de la ociosidad con unos caudales que la frugalidad de sus antepasados había, como si dijéramos, consagrado al mantenimiento de la industria. Al disminuir los fondos destinados a emplear mano de obra productiva, disminuye forzosamente, en lo que de él depende, la cantidad de esa clase de trabajo que agrega un valor al objeto en el que se invierte, y, como trabajo de todo el país, o sea, la riqueza y los ingresos reales de sus habitantes. Si la prodigalidad de algunos no se compensase con la frugalidad de otros, la conducta de cada individuo pródigo tendería no sólo a empobrecerlo así mismo, sino a empobrecer a su país, dando de comer a los ociosos con el pan de las personas laboriosas".²¹

Sin embargo, el producto excedente "puede emplear indiferentemente a personas productivas o improductivas". Hasta ahora hemos supuesto dos casos —reproducción simple y regresiva— en que se destina por completo el excedente a la mantención de capas improductivas. Pero esto no necesariamente es así. Los perceptores del excedente pueden ahorrar, a lo menos una parte de aquél. En este caso, "todo lo que una persona ahorra de sus ingresos lo agrega a su capital, y lo emplea él mismo en mantener un número adicional de brazos productivos o permite que pueda hacer eso otra persona, prestándole el capital a interés, es decir, a cambio de una parte de sus beneficios".²² Por ende, el ahorro se traduce en acumulación neta, y como ésta se interpreta como acumulación de capital variable, crece la relación entre productivos e improductivos.

En síntesis, "los capitales se incrementan con la frugalidad y disminuyen con la prodigalidad y el desbarajuste", de donde se concluye que "el individuo pródigo se nos aparece como un enemigo público, y el hombre frugal como un bienhechor público".²³

Podemos intentar una breve formalización del esquema smithiano de crecimiento. Sabemos ya que el nivel del producto (ingreso neto) se expresa en función de la cantidad de trabajadores productivos (T_p) y de la productividad del trabajo (p_t).

$$(1) \quad P = T_p \cdot p_t$$

De donde, el crecimiento del producto, se puede describir

$$(2) \quad \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta T_p \cdot p'_t}{P}$$

$p'_t =$ productividad trabajadores adicionales

La acumulación (A), depende del monto del producto excedente y de la propensión a ahorrar.

$$(3) \quad A = P_e (1-c)$$

$A =$ acumulación
 $c =$ propensión a consumir
 $P_e =$ producto excedente

De donde,

$$(4) \quad \Delta T_p = \frac{A}{w}$$

$w =$ tasa de salario

Podemos entonces, reescribir la expresión (2):

$$(5) \quad \frac{\Delta P}{P} = \left(\frac{P_e}{P} \right) \left(\frac{p'_t}{w} \right) (1-c)$$

O sea, el crecimiento del producto será directamente proporcional al margen del producto excedente, a la productividad del trabajo y la propensión a ahorrar; e inversamente a la tasa de salarios. Como el excedente va a parar a clases sociales distintas, capitalistas (beneficios) y terratenientes (renta), cuyas pautas de ahorro son muy diferentes, la expresión (5) puede replantearse de un modo más explícito:

$$(6) \quad \frac{\Delta P}{P} = \left[\frac{B(1-c_k)}{P} + \frac{R(1-c_r)}{P} \right] \frac{p'_t}{w}$$

$B =$ beneficios

$R =$ rentas

$c_k =$ propensión a consumir de los capitalistas

$c_r =$ propensión a consumir de los terratenientes

²¹ *Ibid.*, pág. 296-297.

²² *Ibid.*, pág. 295.

²³ *Ibid.*, pág. 295-298.

Si además suponemos —en el espíritu de Smith—, que los rentistas no ahorran, tendremos que $c_r = 1$. Por ende, la tasa de incremento del producto será igual a:

$$(6a) \quad \frac{\Delta P}{P} = \frac{B}{P} (1 - c_k) \cdot p'_t \cdot \frac{1}{w}$$

En que:

$$\Delta T_p = \frac{B(1 - c_k)}{w}$$

En el esquema precedente, hemos supuesto que la acumulación se reduce al contrato de una masa adicional de trabajadores productivos.²⁴ Sin embargo —y como en algunas ocasiones el mismo Smith lo reconoce—, lo anterior también requiere de una acumulación en términos de capital constante. O sea, el excedente no gastado en consumo debe destinarse tanto a la mantención de los trabajadores productivos adicionales, como a proporcionarles a éstos la masa de máquinas, herramientas y materiales que precisen. Podemos escribir:

$$(7) \quad B(1 - c_k) = T_p \cdot w + T_p \cdot z$$

$z =$ densidad de capital en valor
(composición orgánica)

Por ende, la tasa de crecimiento vendrá dada por:

$$(8) \quad \frac{\Delta P}{P} = \frac{B}{P} \frac{(1 - c_k)}{(w + z)} \cdot p'_t$$

A primera vista, el factor z deprime el ritmo de crecimiento. Pero no debe olvidarse que a juicio del mismo Smith, su incremento afecta positivamente a la productividad del trabajo.

²⁴ "El aumento en la cantidad de mano de obra útil empleada efectivamente en cualquier sociedad tiene que depender por completo del aumento del capital que le da ocupación, y el aumento de ese capital, a su vez, tiene que ser exactamente igual a la totalidad del ahorro que se haya hecho en los ingresos, ya sea por las personas particulares que administran y dirigen el empleo de ese capital, ya sea por algunas otras personas que se lo presen". Smith, *ob. cit.*, pág. 592.

Riqueza, trabajo productivo e improductivo: una discusión

Hemos dicho que la preocupación fundamental de Smith es el análisis de los factores que explican el incremento de las naciones y de los individuos.²⁵ También hemos visto el rol que juega el trabajo productivo en tal proceso. De hecho es este tipo de trabajo, el único trabajo productor de riquezas. Por ende, pareciera que la dilucidación de qué es trabajo productivo y qué trabajo improductivo, se resuelve al determinar el contenido de la categoría riqueza. Así las cosas, sería productivo todo trabajo productor de riqueza e improductivo todo aquel que no diera lugar a la creación de riquezas.

El problema, sin embargo, no es en absoluto tan simple.

En primer lugar, y según ya hemos visto, el contenido de la categoría riqueza no está de ninguna manera exento de interrogantes en Smith. En segundo lugar, cuando nuestro autor aborda de manera explícita el tratamiento de las categorías trabajo productivo o improductivo, tampoco la respuesta puede ser calificada de impecable. Obviamente, el primer problema —el de la riqueza— y el segundo —el del trabajo productivo— no son independientes y por ello no puede extrañar que los equívocos frente al primero se repitan en el segundo. De hecho, uno y otro debieran ser abordados en forma simultánea, o, si queremos ser rigurosos y respetar el espíritu de Smith —en el sentido de que trabajo productivo es el productor de riquezas— el análisis debiera ser uno e idéntico.

No obstante las consideraciones anteriores, para efectos de clarificar la exposición, procederemos a analizar primero el contenido de la riqueza y luego el concepto de trabajo productivo.

En páginas anteriores, hemos ya avanzado en el análisis de la riqueza según Smith. Recordemos aquí los cuatro rasgos que serían propios de los elementos constitutivos de la riqueza. La primera característica de estos elementos es la de poseer un valor de uso. La segunda característica es la de ser mercancías, es decir, la de poseer un valor. Un tercer rasgo es que estas mercancías hayan sido producidas en forma capitalista, o sea, que en su valor esté ya incluido el beneficio o plusvalía capitalista. El cuarto rasgo, es que los elementos constitutivos de la riqueza sean productos corpóreos, físicamente palpables. O sea, bienes "materiales" según la expresión común.

²⁵ Como para Smith, la nación no es más que la suma de los individuos que la componen, el análisis de uno y otro caso —individuo y nación— se toman idénticos.

Tenemos entonces, cuatro rasgos que definirían los elementos constitutivos de la riqueza. El problema —según lo planteábamos— era la jerarquía a establecer entre tales rasgos, sus relaciones de subordinación o dominación. Veamos entonces este problema.

Tomemos, para comenzar, los dos primeros rasgos de la riqueza: la de poseer valor de uso y la de ser mercancías.

A primera vista, dado el hecho de que una mercancía es la unidad de un valor de uso y de un valor, no parece que pudieran existir conflictos entre uno y otro criterio. Sin embargo no hay tal: En primer lugar, no todo valor de uso es fruto del trabajo lo que sí es válido para las mercancías. El aire es un valor de uso pero no una mercancía. Los servidores domésticos —como una cocinera o un jardinero— también proporcionan valores de uso a sus patrones, pero no le proporcionan valores ni por ende mercancías. En el dilema —que como vemos es real— la posición de Smith es clara. Los valores de uso que interesan son aquellos que van unidos al valor, es decir, en la pareja mercancía-valor de uso, el elemento decisivo es el atributo mercantil.

De lo anterior, podemos extraer una primera conclusión: la riqueza que interesa a Smith es una riqueza mercantil. En consecuencia, el trabajo productivo es en primer lugar un trabajo que tiene lugar en los marcos de una sociedad basada en la producción de mercancías.

No está de más agregar que ante la primacía que se postula del atributo mercantil, se deriva un concepto de riqueza más restrictivo de lo que resultaría si el atributo valor de uso fuera el dominante. Esto sugiere una interpretación adicional: si se identifica riqueza con suma de valores de uso,²⁶ la riqueza que interesa a Smith sería una riqueza especial, de tipo particular: aquella que adopta forma mercantil.

Veamos ahora una segunda pareja de rasgos constitutivos de la riqueza en la opinión de Smith. Estos dos rasgos son el de ser mercancías a secas y el de ser mercancías capitalísticamente producidas. Naturalmente, en la esfera de la circulación, las mercancías funcionan por igual siendo indiferente el que hayan sido producidas en forma capitalista o no. Sin embargo, lo que aquí interesa es la esfera de la producción, según que en ésta predominen las relaciones capitalistas de producción, o bien —como se trata en todo caso de mercancías— de relaciones mercantiles pre-capitalistas.

²⁶ Cuando Smith escribe que “todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas a la vida”, sin duda está pensando en la riqueza como suma de valores de uso.

Según puede observarse, cualquiera sea la decisión sobre el atributo predominante, el sentido de las alternativas es indicativo del sentido de la preocupación subyacente: la dinámica productiva de determinados modos de producir. Si lo definitorio de la riqueza es el estar constituida por mercancías *sans phrase*, la dinámica que se estaría reflejando sería la de la producción mercantil en general. Al revés, si el atributo decisivo de la riqueza es el estar integrada por mercancías capitalísticamente producidas, la dinámica de la riqueza equivaldría a la dinámica del capitalismo. Por supuesto, en este caso el concepto de riqueza sería más restrictivo que en el primero.

Pero, ¿cuál es la opinión de Smith? En este caso, la posición de Smith es bastante menos clara y por ende la respuesta no puede poseer la certeza con que resolvíamos frente a la primera pareja de rasgos. Sin embargo —y con todas las calificaciones del caso— nos atreveríamos a sostener que Smith se inclina por considerar el atributo mercantil —y no el capitalista— como el decisivo.

Dos ejemplos —entre otros— podemos traer a colación en beneficio de nuestra hipótesis.

Cuando Smith analiza, en el libro IV de la Riqueza de las Naciones, las restricciones a las importaciones y los estímulos a las exportaciones, al final del capítulo I, escribe que tales instrumentos de política “según que tiendan a incrementar o disminuir el valor de este producto anual, propenderán evidentemente a incrementar o disminuir la riqueza y los ingresos reales del país”.²⁷ En esta frase resultan evidentes los signos de igualdad que se trazan entre: a) valor del producto anual; b) riqueza, y c) ingresos reales. Y lo que es más interesante, la contribución a la riqueza, sin referirse en absoluto al incremento de la plusvalía.

Lo anterior, es sin embargo insuficiente. Podría perfectamente argüirse que tal producto es un producto cien por cien capitalista y por ende cualquier adición de valor redundaría igualmente en la creación de un plusvalor.

Si es o no es así, es asunto privativo de los supuestos con que se maneje Smith. Vamos entonces, de nuevo a nuestra fuente. Al comentar las tesis fisiócratas, escribe Smith:

“Me parece que el error capital de este sistema estriba en presentar la categoría de artesanos, industriales y mercaderes, como totalmente estéril e improductiva. Quizás las siguientes consideraciones sirvan para demostrar lo impropio de ese calificativo.

²⁷ Cf. pág. 391.

“Primero, esta clase, y eso lo reconocen todos, reproduce anualmente el valor de su propio consumo al año, y, por lo menos, perpetúa la existencia del caudal o del capital que la sustenta y le da ocupación. Pero sólo por esa razón debía de parecer que se le aplica con gran impropiedad la denominación de estéril e improductiva. No calificaremos de estéril e improductivo a un matrimonio por el hecho de que sólo produzca un hijo y una hija para reemplazar al padre y a la madre, aunque con ello no incrementa el número de personas de la especie humana y solamente perpetúa el que tenía...”

“...Tercero: resulta impropio, de cualquier supuesto que se parta, decir que el trabajo de los artesanos, industriales y comerciantes no incrementa el ingreso real de la sociedad. Aunque supusiésemos, por ejemplo, como parece que se ha supuesto en este sistema, que el valor del consumo diario, mensual y anual de esta clase fuese exactamente igual a la de su producción diaria, mensual y anual, no se seguiría de ello que su trabajo no agregaba nada al ingreso real, es decir, el valor real del producto anual de la tierra y del trabajo de la sociedad”.

“...Aún en el caso de que el valor de lo que produce el artesano no se suponga que es en ningún momento mayor que el de lo que consume, tendremos que en cualquier momento el valor existente de artículos en el mercado será, como consecuencia de lo producido por él, mayor que lo que habría sido en otro caso”.²⁸

El largo párrafo que hemos citado es muy rico para el tema que nos preocupa y tanto resuelve como introduce interrogantes. De él, conviene remarcar cuatro afirmaciones: a) los industriales (que cabe entender como capitalistas-gerentes) son productivos; b) lo mismo vale para los “mercaderes” (entendemos que el vocablo alude a los comerciantes); c) los artesanos son productores de riqueza y por ende productivos; d) aquellos trabajadores que no generan un excedente, no son improductivos; por el contrario, también contribuyen a la formación de la riqueza.

Las cuatro afirmaciones son de interés, pero por ahora retengamos las dos últimas. De acuerdo a la penúltima, un trabajo mercantil no capitalista como el del artesano, es productor de riquezas y por ende productivo. Esto, naturalmente apoya la interpretación que hemos adelantado sobre el elemento decisivo —a juicio de Smith— en la pareja valor-plusvalía. Sin embargo, podría pensarse que aquí el vocablo artesano se asimila al de asalariado manufacturero. La observación parece rebuscada, pero la última afirmación termina por evitar toda

²⁸ Cf. págs. 591 y 592.

controversia. De acuerdo a ella, no es necesario generar un producto excedente para ser catalogado como trabajador productivo. Y sin excedente, no puede haber plusvalía, que no es sino la forma específica que asume el excedente en un régimen capitalista.

Podemos entonces concluir. En la pareja valor-plusvalía, el atributo dominante para Smith, sería el de valor. O sea, en la riqueza participan no solamente las mercancías capitalísticamente procesadas, sino que todo tipo de mercancías, cualquiera sea su origen.

Esta, debemos recalcar, es una interpretación posible. Cabe también —y pueden acarrear citas de Smith en su beneficio— otra posibilidad: aquella que pone el énfasis en el atributo plusvalía. Asimismo, cabe una tercera interpretación: en Smith están presentes —de modo contradictorio y no resuelto— las dos versiones. Acaso esta última alternativa, sea la más fiel a la obra smithiana, aunque no es menos cierto que ella nada resuelve.

Podemos ahora, avanzar a la tercera pareja de rasgos constitutivos de la riqueza. La pareja mercancía-bien material.

Ya hemos visto que la preocupación de Smith por la corporeidad de los bienes es muy alta. Como la riqueza es sinónimo de caudal, o sea de bienes perdurables, es muy fácil y explicable el énfasis en los bienes materiales, en cuanto se estima que éstos son perdurables *per-se*. A decir verdad, esto no es tan cierto pues hay bienes corpóreos como cierto tipo de alimentos cuya perdurabilidad es bastante menor que la de la educación técnica *vg.* De cualquier modo —y a despecho de algunos casos límites— la idea y preocupación de Smith parece clara como para abundar más en ella.

Veamos entonces cuáles son las relaciones que se establecen entre estos rasgos que caracterizarían a la riqueza en la opinión de Smith.

Para mejor dilucidar el problema, es útil comenzar por plantear dos respuestas extremas. La primera de ellas, indicaría que el rasgo absoluto sería el carácter mercantil de la riqueza. Ahora bien, si se supone que el rasgo mercantil puede ser compartido tanto por bienes corpóreos como incorpóreos, la insistencia sobre el carácter “material” de la riqueza sería perfectamente ociosa. Claro está, no es ésta la posición de Smith. La segunda alternativa extrema es la opuesta: aquella que absolutiza el rasgo material. Si este fuera el caso, la afirmación implica el derrumbe automático del criterio mercantil. Esto, pues según se sabe, hay bienes materiales que pueden ser y son producidos al margen de la economía de mercado. Este es el caso, por ejemplo, de la producción agrícola destinada al auto-consumo, y lo mismo vale para la economía doméstica. Sin embargo, la opinión

de Smith es muy clara para rechazar el criterio mencionado. Para él, los servidores domésticos son trabajadores improductivos, y como tales, se dedican a consumir, mas no a producir riqueza. Por ende, los servicios que procuran y los bienes que elaboran —por “materiales” que estos últimos puedan ser— no forman parte de la riqueza.

Cabe plantear una tercera respuesta posible: suponer que el universo sobre el cual se aplica el criterio de la materialidad, es un universo mercantil. Es decir, lo que contaría como riqueza sería aquella porción del mundo de las mercancías que tuvieran una expresión físico-material. O sea, la restricción se aplicaría sobre un universo ya anteriormente restringido. La solución es plausible pero tampoco parece estar en el espíritu de Smith. Su argumento sostiene que la actividad de los trabajadores que no redundan en bienes materiales no agrega valor.

Tenemos entonces que llegar a una cuarta respuesta posible, siendo ésta la que más parece aproximarse a una fiel interpretación de la idea smithiana. Esta se desprende del mismo argumento en base al cual se rechazó la anterior alternativa: los trabajos que no se aplican en las ramas de la producción material no crean valor. Ahora bien, ya hemos visto que —según el propio Smith—, no todo producto de tipo físico es un producto-mercancía portador de valor. Pero si bien no todos los bienes corpóreos son mercancías, la proposición inversa, sí que es exacta: toda mercancía es necesariamente un bien “material”.

No todo bien material es una mercancía, pero sí toda mercancía es un bien material. Este parece ser el principio rector del pensamiento de Smith.

Del análisis anterior podemos extraer algunas conclusiones sobre el contenido de la riqueza en la obra de Smith.

En primer lugar —y éste sin duda es el rasgo decisivo—, la riqueza está integrada por mercancías. Y agreguemos, por mercancías y punto. O sea, la riqueza no tiene más elementos constitutivos que las mercancías. Pero, según veíamos, dos rasgos de las mercancías son explícitamente destacados por Smith: a) el ser valores de uso; b) el ser bienes corpóreos, físico-materiales.

El primer rasgo —ser valores de uso— es incontestable, no así el segundo. Reducir las mercancías a los bienes corpóreos, suscita dudas y problemas de difícil resolución. Más aún, un análisis cuidadoso del valor y de la producción mercantil, demuestra la arbitrariedad de tal reducción.²⁹ En ella, más que un avance de la discusión parece

²⁹ Sobre este punto, ver más adelante el análisis que se efectúa a la luz de las ideas de Marx.

encontrarse un tributo a la fuerte influencia de los fisiócratas en Smith.

Al concluir este apartado, conviene no olvidar la otra posible variante del concepto de riqueza en Smith: el carácter capitalista de las mercancías que forman la riqueza. Aquí, el atributo material se aplica del mismo modo que frente a las mercancías sin apellido. Pero es claro, lo que se pretende más directamente reflejar es la dinámica capitalista. Si se piensa que el capitalismo penetra primero y más fácilmente en las ramas de la producción material, y que a la fecha de Smith, las esferas de la producción no material como regla no presentan rasgos capitalistas, la asociación indicada no parece en absoluto arbitraria. Por el contrario, refleja un rasgo real del mundo económico que describe Smith. Por supuesto esto no absuelve los errores de la definición, la cual, con el avance del capitalismo a las ramas de la producción no-material, revela todas sus insuficiencias.

Hemos sostenido que al dilucidar el problema sobre el contenido de la riqueza, queda de hecho aclarado el problema del trabajo productivo e improductivo. Sin embargo, en la obra de Smith esto no se plantea así, al menos en forma explícita. Por un lado, el análisis que efectúa sobre el contenido de la riqueza no está agrupado ni sistematizado. Por el otro, el tratamiento de las categorías trabajo productivo e improductivo, tampoco está explícitamente referido al análisis de la riqueza. En todo caso, la discusión que hemos precedentemente efectuado sobre el concepto de riqueza, nos permite abordar el planteamiento positivo de Smith sobre las categorías trabajo productivo e improductivo, e ir refiriéndolo y contrastándolo con los rasgos que se postulan como inherentes a la riqueza.

Tres versiones sobre el trabajo productivo se encuentran en Smith. Una de ellas, sindicada como productivo a todo trabajo creador de valor. La segunda, califica de productivo a aquellos trabajos que rinden un excedente de tipo capitalista. Y la tercera sostiene que todo trabajo que da lugar a bienes materiales, debe ser catalogado como productivo.

Al comenzar el capítulo II del libro II, Smith escribe: “hay una clase de trabajo que aumenta el valor del objeto en el que se emplea, y hay otra clase que no produce ese efecto. Al primero, puesto que produce un valor, se le puede llamar trabajo productivo; al segundo, improductivo”.³⁰

Puede verse, este criterio es perfectamente compatible con aquel que define a la riqueza como un conjunto de mercancías o valores.

³⁰ *Ob. cit.*, pág. 289.

Todo trabajo productor de mercancías, es automáticamente un trabajo creador de valor. Y a la inversa, todo trabajo realizado al margen de la producción mercantil, es un trabajo que no crea valores ni por ende mercancías. El primero es productivo y el segundo improductivo.

En la categoría de trabajadores improductivos, en relación a este punto destacan dos grupos de importancia. El primero de ellos, es el grupo de los trabajadores domésticos. Estos, no producen bienes que serán luego destinados a la venta, sino bienes directamente destinados al consumo. Un productor mercantil lanza productos a la esfera del consumo. El otro grupo importante de trabajadores improductivos, son los servidores públicos, civiles y militares. La razón es la misma, los servicios o bienes que generan, no funcionan como mercancías.

En relación a este último punto, conviene agregar una indicación de interés. Cuando el Estado asume funciones productivas y las empresas que las llevan adelante funcionan como unidades mercantiles, el trabajo en ellas desembolsado agregará valor y por ende se debe catalogar como trabajo productivo. Por ejemplo, escribe que "correos, es propiamente una empresa mercantil. El gobierno adelanta el dinero necesario para abrir las distintas oficinas y para comprar o alquilar los caballos y carruajes necesarios, y se reembolsa con el cuantioso beneficio que producen los impuestos que se cobran sobre la correspondencia".³¹

Un segundo criterio sobre qué es trabajo productivo, se encuentra expuesto inmediatamente a continuación del ya citado. Escribe Smith: "el trabajo de un obrero de fábrica aumenta generalmente el valor de los materiales en que lo invierte con el de su propio mantenimiento y el beneficio de su patrón. El trabajo de una persona del servicio doméstico, por el contrario, nada agrega a ese valor".³²

Lo que aquí interesa, en primer lugar, es que el trabajo dé lugar a un excedente. Es decir, que el monto de lo producido sea mayor que el costo de la reposición de tal capacidad de trabajo. Pero, no se trata de cualquier excedente sino de uno que adopta una forma especial por ser extraído de un modo especial. O sea, el excedente que produce el trabajador productivo debe asumir forma de plusvalía, lo cual sucede cuando las relaciones de propiedad son de tipo capitalista.

En relación al criterio anterior, las implicaciones de este criterio ya lo discutimos al analizar el rasgo pertinente para el caso de la riqueza. Por ello, no vale aquí repetir lo ya dicho. Cabe sin embargo, agregar dos consideraciones de interés.

³¹ *Ibid.*, pág. 713.

³² *Ibid.*, pág. 289.

Poco antes hemos visto que al comentar las tesis fisiócratas, Smith escribe: "...me parece que el error capital de este sistema estriba en presentar la categoría de artesanos, industriales y *mercaderes*, como totalmente estéril e improductiva...".³³ Si conjugamos el vocablo *mercaderes*, con el de asalariados que dan lugar a la obtención de un beneficio, surge un primer problema: ¿los trabajadores asalariados que desempeñan sus labores en la esfera de la circulación, deben catalogarse como productivos? Dos indicios de la eventual opinión de Smith se tienen al respecto. Por un lado, los capitalistas de comercio, se apropian de un beneficio o excedente, el cual, en primera instancia aparece como fruto del trabajo no retribuido de los asalariados de comercio. Por el otro, en ninguna de las partes en que Smith procede a largas enumeraciones sobre los principales grupos que constituirían el estamento improductivo, se incluyen los trabajadores que se desempeñan en la esfera de la circulación. En resumen, todo hace suponer que tal tipo de trabajadores son considerados por Smith como productivos. Y esto, aunque de hecho tal tesis se contradiga con una versión rigurosa de la teoría del valor-trabajo. De tal postura, también se desprende y explica el porqué no se encuentra una distinción entre producción y apropiación de plusvalía.

El segundo problema, se puede también deducir de la frase anteriormente citada. En el espíritu y letra de Smith, los propietarios del capital, empresarios industriales, banqueros y comerciantes, —en suma la burguesía—, también formarían parte del segmento productivo. Esto, por supuesto, incluso contradice la teoría del beneficio expuesta por Smith. Al respecto, recordemos que éste escribe que "el valor que la mano de obra agrega al de los materiales se divide en este caso en dos partes, una de las cuales sirve para pagar los salarios de los obreros, y la otra, el beneficio de su patrono...".³⁴ Así las cosas, no se ve por dónde pueden estos grupos burgueses agregar valor y menos generar plusvalía. No obstante, esto no provoca mayores inquietudes en Smith e igual no vacila en calificar de productivos a tales elementos. Como comenta un autor soviético, "al borrar los límites entre explotados y explotadores, de nuevo se expresan las limitaciones del economista burgués, la incapacidad de desarrollar consecuentemente sus enfoques correctos en cuanto estos llevan a desenmascarar el carácter parasitario de la burguesía".³⁵

³³ *Ibid.*, pág. 591.

³⁴ *Ibid.*, pág. 47. El caso al que Smith se refiere es el capitalista.

³⁵ Pavel I. Zarrin, *Angliskaia Klasicheskaia burlluásnaia politicheskaiia ekonomia*, pág. 55, Moscú, 1958.

El tercer modo con que Smith aborda el problema del trabajo productivo, traslada el énfasis desde el carácter de las relaciones sociales de producción hacia el carácter concreto del resultado del trabajo: el producto.

Conviene aquí, citar completo el párrafo en que Smith aborda con mayor claridad el problema. Escribe Smith:

“...el trabajo del obrero manual se fija y toma realidad en algún objeto determinado o artículo vendible, que dura por lo menos algún tiempo después de terminado el trabajo. Es, como si dijéramos, una cantidad de trabajo almacenada y guardada para ser empleada alguna vez en caso necesario. Ese objeto, o, lo que es lo mismo, el precio de ese objeto, puede, si fuese necesario, poner más tarde en movimiento una cantidad de trabajo igual a la que se empleó en producirlo. El trabajo del doméstico, por el contrario, no se fija ni toma realidad en ningún objeto concreto o vendible. Por lo general, sus servicios acaban en el instante mismo de ser realizados, y pocas veces dejan tras ellos señal o valor alguno mediante el cual sea posible más adelante procurarse una cantidad igual de servicios.

“El trabajo de algunos de las más respetables categorías sociales, igual que el de las personas del servicio doméstico, no produce ningún valor, y no se fija o toma realidad en ningún objeto permanente, o artículo vendible, que persista después que terminó el trabajo, y mediante el cual se pueda más adelante procurar una cantidad de trabajo igual. Por ejemplo, el soberano, con todos los funcionarios para el ejercicio de la justicia y de la guerra, que sirven a sus órdenes, y todo el ejército y la marina son trabajadores improductivos. Son los servidores del público, y se los mantiene con una parte del producto anual de las actividades de los demás. Sus servicios, por muy honrosos, por muy útiles o por muy necesarios que sean, nada producen que más adelante pueda proporcionar una cantidad igual de servicios. La protección, la seguridad y la defensa de la comunidad, que son el producto de su trabajo de este año, no servirán para que con ellos compremos la protección, la seguridad y la defensa para el año que viene. En la misma clase habrá que colocar algunas de las profesiones más serias e importantes y algunas de las más frívolas, a saber: clérigos, abogados, médicos, hombres de letras de todas clases, y cómicos, payasos, músicos, cantantes de ópera, bailarines de ópera, etc. El trabajo de todos

éstos, aún de los más insignificantes, tiene cierto valor, que se regula por principios idénticos a los que regulan todas las demás clases de trabajo; pero ni siquiera el de los más nobles y más útiles produce nada que pueda servir más adelante para comprar o procurarse una cantidad igual de trabajo. El de todos ellos queda destruido en el instante mismo de producirse, como la declamación del actor, la arenga del orador, la melodía del músico”.⁸⁶

La larga cita anterior permite puntualizar algunos momentos. De acuerdo a este criterio el trabajo productivo es aquél que da lugar a: i) un bien material o “concreto”; ii) el criterio de la “perdurabilidad”, parece ser el que permite decidir sobre la materialidad o no de los bienes; iii) tales bienes deben ser “vendibles”. Y como al ser vendidos, se reciben otros bienes —o dinero— en cambio, de hecho el trabajo incorporado en el bien que se vende sirve para comprar trabajo.

Por supuesto, en relación al punto iii) la duda surge espontánea al introducir el dinero. Hay servicios —como el de un músico— que pueden perfectamente ser vendidos. Es claro que la música se ejecuta, se escucha, y como no se almacena, no puede ser nuevamente vendida por el comprador. Pero el músico que vende sus servicios, recibe dinero que puede ser almacenado y con cargo al cual, a posteriori, puede procurarse una “cantidad de trabajo igual”. Podría argumentarse que lo que interesa es que el comprador esté en condiciones de revender el bien en cuestión, y en este sentido, es obvio que la música escuchada no puede ser revendida. Pero esto sucede con todos los bienes que se destinan al consumo personal, materiales o no, y a Smith —aquí con toda justicia— no se le pasa ni por la mente declarar improductivos a los trabajadores que participan de su producción, como serían vg. los panificadores.

Por otro lado, y partiendo de la experiencia contemporánea, ¿puede sostenerse que los músicos son improductivos, cuando su actividad queda “almacenada” en discos, cintas, etc.? En suma, y como ya lo adelantáramos, para la época de Smith, el criterio de la materialidad del producto puede coincidir con aquel que pone el énfasis en el carácter social —mercantil, y sobremanera, capitalista— del trabajo comprometido. Pero una cosa es el contenido y otra la forma a través de la cual se exterioriza un fenómeno. Y en el transcurso del

⁸⁶ *Ob. cit.*, pág. 290.

tiempo y en la medida que el fenómeno subsiste, la regla es que la forma se vaya alterando. De aquí que si se invierten los términos, confundiendo forma y contenido, esencia y apariencia, los resultados del análisis no pueden sino conducir a callejones sin salida. Esto, según lo advirtiéramos al comienzo de la exposición, es una constante en la obra de Smith: la continua superposición entre el análisis de los rasgos internos y los rasgos exteriores del mundo que analiza.

Tal es, con sus aciertos, errores y dubitaciones la posición de Smith respecto al problema del trabajo productivo e improductivo.

SUMMARY: The author analyses the nature of wealth related to productive and non-productive work; and finally establishes a functional scheme that explains the rate of growth of the social product.

RÉSUMÉ: Sur la base d'une analyse de la richesse et ses relations avec le travail productif et improductif, on établie les relations fonctionaux qui permettent expliquer les taux d'accroissement du produit social.