

Dibujo de tapa
BARTOLOMÉ MIRABELLI

Índices de autores y nombres
GUSTAVO MACHADO

Edición al cuidado de
JULIO FERNÁNDEZ

CARLOS MARX

TEORÍAS SOBRE LA PLUSVALÍA



Editorial Cartago

mismo, sino también pagar el trabajo preexistente, pues otra proporción del producto —que también consiste en trabajo agregado y preexistente—, sólo repone el trabajo preexistente, sólo el capital constante.>

[11. Puntos adicionales: la confusión, por Smith, del problema de la medida del valor. Carácter general de las contradicciones en Smith]

<A los puntos de la teoría de Adam Smith que se acaban de analizar es preciso agregar que en sus vacilaciones respecto de la determinación del valor —además de la aparente contradicción vinculada con los salarios⁵⁴— hay también una confusión [de idea]: cuando confunde la medida del valor como medida inmanente que al mismo tiempo constituye la sustancia del valor, con la medida del valor en el sentido en que el dinero se denomina medida de valor. Con respecto a este último, véase entonces el intento de llegar a la cuadratura del círculo: encontrar una mercancía cuyo valor no se modifique, para servir como medida constante de otras. En lo que respecta a la relación de la medida del valor como dinero con la determinación del valor por el tiempo de trabajo, véase la primera parte de mi obra.⁵⁵ Esta confusión también se encuentra en Ricardo, en ciertos pasajes.> |300|

||299| Las contradicciones de Adam Smith tienen importancia porque contienen problemas que, es cierto, no soluciona, pero que revela al contradecirse él mismo. Su correcto instinto en este sentido lo muestra muy bien el hecho de que sus sucesores adoptan posiciones opuestas basadas en un aspecto u otro de sus enseñanzas.⁵⁶

[CAPÍTULO IV]

TEORÍAS SOBRE EL TRABAJO PRODUCTIVO Y EL IMPRODUCTIVO

Llegamos ahora al último punto discutible de los escritos de Adam Smith que debemos considerar: *la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo.*

||300| En la definición de Adam Smith, de lo que denomina *trabajo productivo*, como cosa distinta del *trabajo improductivo*, encontramos el mismo enfoque doble que hallamos hasta ahora en cada problema. En su presentación encontramos unidas dos definiciones de lo que denomina trabajo productivo, y por empezar examinaremos la primera, la definición correcta.

[1. *El trabajo productivo desde el punto de vista de la producción capitalista: trabajo que produce plusvalía*]

El trabajo productivo, en su significado para la producción capitalista, es trabajo asalariado que, cambiado por la parte variable del capital (la parte del capital que se destina a salarios), reproduce no sólo dicha porción del capital (o el valor de su propia fuerza de trabajo), sino que además produce plusvalía para el capitalista. Sólo de esa manera la mercancía o el dinero se convierten en capital, se producen como capital. Sólo es productivo el trabajo asalariado que produce capital. (Esto equivale a decir que reproduce, en escala ampliada, la suma de valores que se invirtieron en él, o que devuelve más trabajo del que recibe en forma de salarios. Por consiguiente, sólo es productiva la fuerza de trabajo que crea un valor mayor que el suyo propio.)

La simple existencia de una clase de capitalistas, y por lo tanto del capital, depende de la productividad del trabajo; pero no de su productividad absoluta, sino de la relativa. Por ejemplo: si sólo bastara un día de trabajo para mantener con vida al obrero, es decir, para reproducir su fuerza de trabajo, ||301| hablando en un sentido absoluto su trabajo sería productivo porque resultaría reproductivo; es decir, porque repone de manera constante los valores (iguales al valor de su propia fuerza de trabajo) que consume. Pero en el sentido capitalista no sería productivo, porque no crearía plusvalía. (En verdad, no produjo un nuevo valor, sino que sólo reemplazó el antiguo; lo consumió —el valor— en una forma, para reproducirlo en otra. Y en ese sentido se ha dicho que es productivo un

trabajador cuya producción equivale a su propio consumo, y que es improductivo un obrero que consume más de lo que produce.)

La productividad en el sentido capitalista se basa en la productividad relativa; en el sentido de que el obrero no sólo repone un valor antiguo, sino que además crea otro nuevo; que materializa en su producto más tiempo de trabajo del que se encuentra materializado en el que lo mantiene en existencia como obrero. Este tipo de trabajo asalariado productivo es el que constituye la base para la existencia del capital.

<Pero supongamos que no existe capital, sino que el propio obrero se apropia de su sobretrabajo, del exceso de valores que creó por encima de los que consume. Entonces sólo se podría decir de este trabajo que es verdaderamente productivo, es decir, que crea nuevos valores.>

[2. Concepciones de los fisiócratas y mercantilistas respecto del trabajo productivo]

Esta concepción del trabajo productivo se sigue, por supuesto, del punto de vista de Adam Smith sobre el origen de la plusvalía, es decir, de la naturaleza del capital. En la medida en que se aferra a esa concepción, sigue un rumbo por el que ya avanzaron los fisiócratas e inclusive los mercantilistas; sólo lo libera de concepciones erróneas, y de esa manera destaca su aspecto central. Aunque se equivocan al pensar que sólo el trabajo agrícola es productivo, los fisiócratas postularon la idea correcta de que desde el punto de vista capitalista sólo es productivo el trabajo que crea plusvalía; y en rigor, una plusvalía, no por sí misma, sino para el dueño de las condiciones de producción; trabajo que crea un producto neto, no por sí mismo, sino para el terrateniente. Pues la plusvalía o tiempo de trabajo excedente se materializa en un sobreproducto o producto neto. (Pero aquí, una vez más, tienen una concepción errónea al respecto; en la medida en que existe, por ejemplo, más trigo del que comen los trabajadores y arrendatarios; pero también en el caso en que la tela que existe es más de la que los fabricantes de tela —el obrero y el fabricante— necesitan para vestirse ellos mismos.) La plusvalía, en sí misma, se concibe de manera errónea, pues tienen una idea equivocada sobre el valor y la reducen al valor de uso del trabajo, no al tiempo de trabajo, al trabajo social homogéneo. Ello no obstante, sigue en pie la definición correcta de que sólo es productivo el trabajo asalariado que crea un valor superior a su costo. Adam Smith libera esta definición de la concepción equivocada con que la vincularon los fisiócratas.

Si retrocedemos de éstos a los mercantilistas, también en ellos encontramos un aspecto de su teoría que contiene el mismo punto de vista sobre el trabajo productivo, aunque no tuvieron conciencia de ello. La base de su teoría era la idea de que el trabajo sólo es productivo en las ramas de la producción cuyos productos, cuando se los envía al exterior, traen de vuelta más dinero del que costaron (o del que tuvo que exportarse a cambio de ellos), cosa que, por lo tanto, permitía a un país participar en una mayor medida en los productos de las nuevas minas de oro y plata abiertas. Advertían que en esos países se producía un rápido

crecimiento de la riqueza y de la clase media. ¿Cuál era, en rigor, la fuente de esa influencia ejercida por el oro? Los salarios no subieron en proporción a los precios de las mercancías; es decir, los salarios descendieron, y debido a ello el sobretrabajo relativo aumentó y creció la tasa de ganancias, no porque el trabajador se hubiese vuelto más productivo, sino porque el salario absoluto (es decir, la cantidad de medios de existencia que recibía el trabajador) fue deprimido por la fuerza—; en una palabra, porque la situación de los obreros empeoraba. En consecuencia, en esos países el trabajo era, en verdad, más productivo para quienes lo empleaban. Este hecho se vinculaba con el aflujo de metales preciosos; y ello, aunque casi no se dieron cuenta, fue lo que condujo a los mercantilistas a declarar que el trabajo empleado en esas ramas de producción era el único productivo.

[302] “El notable aumento [de la población] que se produjo [...] en casi todos los Estados europeos durante los últimos cincuenta o sesenta años es tal vez el resultado principal de la creciente productividad de las minas americanas. Una mayor abundancia de los metales preciosos [por supuesto, como resultado del descenso de su valor real] eleva el precio de las mercancías en mayor proporción que el del trabajo; deprime la situación del trabajador, y al mismo tiempo acentúa las ganancias de su empleador, quien de tal manera se ve inducido a ampliar su capital circulante hasta el máximo de su capacidad, a contratar a tantos obreros como pueda pagar; y se ha visto que tal es precisamente el estado de cosas más favorable para el aumento de la población... Mr. Malthus hace observar que ‘el descubrimiento de las minas de América, durante la época en que elevó el precio del trigo entre tres y cuatro veces, no llegó siquiera a duplicar el precio del trabajo’... El precio de las mercancías destinadas al consumo casero (por ejemplo del trigo) no se eleva inmediatamente a consecuencia de un aflujo de dinero, pero como la tasa de ganancia en las ocupaciones agrícolas queda de tal modo deprimida por debajo de la que existe en las manufacturas, el capital se retira poco a poco de las primeras a las segundas. De tal manera, todo el capital llega a rendir mayores ganancias que antes, y un aumento de las ganancias es siempre equivalente a un descenso de los salarios” (John Barton, *Observations on the Circumstances which Influence the Condition of the Labouring Classes of Society*, Londres, 1817, págs. 29 y ss.).*

De modo que, ante todo, según Barton, en la segunda mitad del siglo XVIII se produjo una repetición del mismo fenómeno que, desde el último tercio del siglo XVI y en el XVII, impulsó el sistema mercantil. En segundo lugar, ya que sólo las mercancías exportadas se medían en oro y plata sobre la base de su valor reducido, en tanto que las destinadas al consumo casero seguían siendo medidas en oro y plata según su antiguo valor (hasta que la competencia entre los capitalistas puso fin a esta medición según dos normas distintas), el trabajo en las antiguas ramas de producción parecía ser directamente productivo, es decir, creador de plusvalía, gracias a la depresión de los salarios por debajo de su nivel anterior.

* Al traducir este pasaje, Marx lo abrevió un tanto. (Ed.)

3. *La dualidad de la concepción de Smith sobre el trabajo productivo*
 Su primera explicación: el concepto del trabajo productivo
 como trabajo cambiado por capital]

La segunda concepción errónea del trabajo productivo que desarrolla Smith se encuentra tan entrelazada con la correcta, que ambas se siguen entre sí, en rápida sucesión, en el mismo pasaje. Para ilustrar el primer concepto es necesario, entonces, dividir las citas en partes separadas.

"Existe un tipo de trabajo que aumenta el valor del objeto al cual se aplica; hay otro que no tiene ese efecto. El primero, dado que produce un valor, puede llamarse *productivo*; el segundo, *trabajo improductivo*. Así, por ejemplo, el trabajo de un obrero de manufactura *aumenta*, por lo general, el valor de los materiales con que trabaja, *el de sus medios de subsistencia y el de la ganancia de su amo*. Aunque el amo *anticipa* su jornal al obrero manufacturero, éste, *en realidad, no le cuesta inversión alguna*, pues el valor de dicho jornal se reintegra por lo general, *junto con una ganancia*, en el valor acentuado del objeto al cual se aplica su trabajo. Pero el sustento de un criado jamás se repone. Un hombre *se enriquece* mediante el empleo de una multitud de obreros de manufactura; se empobrece si mantiene a una multitud de criados" ([Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*], Libro II, cap. III, vol. II, ed. McCulloch, págs. 93 y 94).

En este pasaje —y en su continuación, que se citará más tarde, las definiciones contradictorias se empujan unas a otras con mayor intensidad aun—, lo que ante todo y en forma destacada se entiende por trabajo productivo es el trabajo que crea plusvalía —"la ganancia de su dueño"—, además de la reproducción del valor de "sus medios de subsistencia" (los del trabajador). Por otra parte, el industrial no puede *enriquecerse* "si emplea una multitud de manufactureros" (obreros), a menos que éstos, además del valor que cuesta su propio sustento, agreguen también una plusvalía.

Pero segundo, en este pasaje Adam Smith trata como trabajo productivo el trabajo que en general "produce un valor". ||303| Pero dejemos por un momento a un lado esta última afirmación, y citemos otros pasajes en los cuales la primera concepción se repite en parte, en parte se formula de manera más tajante, pero en especial también se desarrolla mucho más.

"Si la cantidad de alimentos y vestimenta consumidos... por personas improductivas se hubiese distribuido entre los brazos productivos, habrían reproducido, *junto con una ganancia*, todo el valor de su consumo" (*loc. cit.*, pág. 109; Libro II, cap. III).

También aquí el trabajador productivo es, de manera muy explícita, quien no sólo produce para el capitalista todo el valor de los medios de subsistencia contenidos en su salario, sino que además lo reproduce para él "con una ganancia".

Sólo el trabajo que produce capital es trabajo productivo. Pero las mercancías o el dinero se convierten en capital porque se intercambian en forma directa por fuerza de trabajo, y sólo se intercambian para ser repuestos por más trabajo del que contienen. Pues el valor de uso de la

fuerza de trabajo para el capitalista como tal capitalista no consiste en su valor de uso *real*, en la utilidad de ese trabajo concreto y especial, es decir, trabajo de hilado, trabajo de tejido, etc. Eso le preocupa tan poco como el valor de uso del producto de dicho trabajo como tal, pues para el capitalista el producto es una mercancía (inclusive antes de su primera metamorfosis), y no un artículo de consumo. Lo que le interesa en la mercancía es que posee más valor de cambio del que pagó por ella; y por lo tanto, el valor de uso del trabajo consiste, para él, en que recibe de vuelta una mayor cantidad de tiempo de trabajo del que pagó en forma de salarios. Es claro que entre esos obreros productivos están incluidos todos aquellos que contribuyen de una u otra manera a la producción de la mercancía, desde el operario hasta el gerente o ingeniero (como personas distintas del capitalista). Así, hasta los últimos informes oficiales ingleses sobre fábricas incluyen "*de manera explícita*", en la categoría de asalariados empleados, a todas las personas ocupadas en las fábricas y en las oficinas vinculadas a ellas, con excepción de los propios fabricantes (véase la formulación del informe antes de la parte final de esta tontería).

Aquí se define el trabajo productivo desde el punto de vista de la producción capitalista, y Adam Smith llegó en este punto al corazón mismo de la materia, dio en el clavo. Este es uno de sus mayores méritos científicos (como muy bien lo hizo observar Malthus, esta diferenciación crítica entre el trabajo productivo e improductivo sigue siendo la base de toda la economía política burguesa), ya que define el trabajo productivo como trabajo *que se intercambia directamente por capital*; es decir, lo define por el intercambio gracias al cual las condiciones de producción del trabajo, y el valor en general, ya sea dinero o mercancía, se convierten primero en capital (y el trabajo en trabajo asalariado, en su acepción científica).

Esto también establece de modo absoluto qué es el *trabajo improductivo*. Es el que no se cambia por capital, sino *directamente* por renta, es decir, por salarios o ganancia (incluidas, por supuesto, las distintas categorías de quienes comparten, como consocios, la ganancia del capitalista, por ejemplo el interés y la renta del suelo). Cuando todo el trabajo sigue pagándose en parte (por ejemplo el trabajo agrícola de los siervos) y en parte se cambia de modo directo por renta (como el trabajo manufacturero de las ciudades de Asia), no existe capital ni trabajo asalariado en el sentido de la economía política burguesa. Por lo tanto, estas definiciones no derivan de las características materiales del trabajo (ni de la naturaleza de su producto, ni del carácter especial del trabajo como trabajo concreto), sino de la forma social definida, las relaciones sociales del productor en que se realiza el trabajo. Un actor por ejemplo, o inclusive un payaso, según esta definición, es un trabajador productivo si trabaja al servicio de un capitalista (un empresario) a quien devuelve más trabajo del que recibe de él en forma de salarios; en tanto que un sastre que trabaja a domicilio, acude a la casa del capitalista y le remienda los pantalones, con lo cual sólo le produce un simple valor de uso, es un trabajador improductivo. El trabajo del primero se cambia por capital,

el del segundo por renta. El del primero produce plusvalía; en el segundo, se consume renta.

Aquí el trabajo productivo e improductivo se conciben desde el punto de vista del poseedor del dinero, desde el punto de vista del capitalista, no desde el del obrero. De ahí las tonterías que escriben Ganilh, etc., quienes entienden tan poco del asunto, que formulan el interrogante de si el trabajo o servicio o función de la prostituta, el lacayo, etc., reportan dinero. [303]

||304| Un escritor es un trabajador productivo, no en la medida en que produce ideas, sino en la medida en que enriquece al editor que publica sus obras, o cuando es un asalariado de un capitalista.

El valor de uso de la mercancía en que se encarna el trabajo de un obrero productivo puede ser del tipo más inútil. Las características materiales no se vinculan de modo alguno con su naturaleza, que, por el contrario, no es más que la expresión de una relación de producción social definida. Es una definición del trabajo que deriva, no de su contenido o resultado, sino de su forma social especial.

Por otro lado, en la hipótesis de que el capital ha conquistado al conjunto de la producción —y que por lo tanto una mercancía (como cosa distinta de un simple valor de uso) ya no se produce por ningún trabajador que sea dueño de las condiciones de producción para crearla, es decir, que sólo el capitalista es el productor de mercancías —y la única mercancía que se exceptúa es la fuerza de trabajo—, entonces la renta debe cambiarse, o por mercancías que sólo el capital produce y vende, o por trabajo, que como dichas mercancías se compra a fin de consumirse; es decir, sólo con vistas a sus características materiales particulares, su valor de uso; con vistas a los servicios que, gracias a sus características materiales particulares, presta a su comprador y consumidor. Para el productor de dichos servicios, los servicios prestados son mercancías. Tienen un valor de uso definido (imaginario o real), y un definido valor de cambio. Pero para el comprador, dichos servicios no son más que valores de uso, objetos en los cuales ||305| consume su renta. Estos trabajadores improductivos no reciben su parte de la renta (de los salarios y ganancias), su coparticipación en las mercancías creadas por el trabajo productivo, en forma gratuita. Debe comprar su parte de ellas; pero nada tienen que ver con su producción.

De cualquier manera, resulta claro que cuanto mayor la parte de la renta (salarios y ganancias) que se gasta en mercancías producidas por el capital, menor la porción que se puede invertir en los servicios de trabajadores improductivos, y a la inversa.

La forma material determinada del trabajo, y por consiguiente de su producto, nada tiene que ver en sí misma con esta distinción entre trabajo productivo e improductivo. Por ejemplo, los cocineros y camareros de un hotel público son trabajadores productivos, en la medida en que su trabajo se convierte en capital para el propietario del hotel. Estas mismas personas son trabajadores improductivos como criados, en la medida en que no convierten sus servicios en capital, sino que gastan renta en ellos. Pero en rigor estas mismas personas son también para mí, el consumidor, trabajadores improductivos en el hotel.

“La parte del producto anual de la tierra y el trabajo de cualquier país que repone una capital nunca se emplea inmediatamente para mantener a otros que no sean brazos productivos. Sólo paga los salarios del trabajo productivo. Lo que se destina inmediatamente a la constitución de una renta, ya sea como ganancia o como renta de la tierra, puede mantener, de manera indistinta, a brazos productivos o improductivos. Sea cual fuere la parte de su capital que un hombre emplea como tal capital, siempre espera que le sea repuesta con una ganancia. Por lo tanto, la utiliza sólo para mantener brazos productivos; y después de haber servido en la función de capital para él, constituye una renta para ellos. Siempre que emplea una parte de él en el mantenimiento de brazos improductivos de cualquier tipo, esa parte, por el momento, se retira de su capital, y se coloca en sus fondos reservados para el consumo inmediato” (loc. cit., pág. 98).

En la medida en que el capital conquista al conjunto de la producción, y por lo tanto desaparece la forma de industria casera y de pequeña industria —en una palabra, la industria destinada al consumo individual, que no produce mercancías—, resulta claro que los trabajadores improductivos, aquellos cuyos servicios se cambian de manera directa por renta, ejecutarán, en su mayor parte, nada más que servicios personales, y sólo una porción muy pequeña de ellos (como los cocineros, las costureras, los sastres a domicilio, etc.) producirán valores de uso materiales. El hecho de que no produzcan mercancías se sigue de la naturaleza del caso. Pues la mercancía como tal nunca es un objeto inmediato del consumo, sino portadora de valor de cambio. Por consiguiente, sólo una porción muy insignificante de estos trabajadores improductivos puede representar un papel directo en la producción material, una vez que se ha desarrollado el modo de producción capitalista. Participan en ella sólo debido al intercambio de sus servicios por renta. Esto no impide, como señala Adam Smith, que el valor de los servicios de estos trabajadores improductivos se determine y sea determinable en la misma forma (u otra análoga) que la de los trabajadores productivos: es decir, por los costos de producción involucrados en mantenerlos o producirlos. También entran en funcionamiento, en este sentido, otros factores, pero no son pertinentes aquí.

||306| La fuerza de trabajo del obrero productivo es una mercancía para éste. Lo mismo ocurre con la del trabajador improductivo. Pero el primero produce mercancías para el comprador de su fuerza de trabajo. El segundo le produce un simple valor de uso, no una mercancía; un valor de uso imaginario o real. Es característico del trabajador improductivo que no produzca mercancías para su comprador, sino que, en verdad, las reciba de él.

“El trabajo de alguno de los órdenes más respetables de la sociedad es, como el de los criados, improductivo de valor alguno... El soberano, por ejemplo, con todos los funcionarios de la justicia y de guerra que sirven a sus órdenes, todo el ejército y la marina, son trabajadores improductivos. Son los servidores del público, y se los mantiene mediante una parte del producto anual de la industria de otras personas... En la misma clase es preciso ubicar... a los sacerdotes, abogados, médicos, hombres de letras de todo tipo, actores, bufones, músicos, cantantes de ópera, bailarines de ópera, etcétera” (loc. cit., págs. 94-95).

Como se ha dicho, por sí misma, esta distinción entre trabajo productivo e improductivo nada tiene que ver con la especialidad particular del trabajo, o con el valor de uso específico al cual se incorpora ese trabajo especial. En un caso, el trabajo se cambia por capital, en el otro por renta. En un caso el trabajo se convierte en capital, y crea una ganancia para el capitalista; en el otro es un gasto, uno de los artículos en que se consume la renta. Por ejemplo, el obrero empleado por un fabricante de pianos es un trabajador productivo. Su trabajo no sólo repone el jornal que consume, sino que en el producto, el piano, la mercancía que vende el fabricante de pianos, existe una plusvalía por encima del valor de los salarios. Pero supongamos, por el contrario, que compro todos los materiales necesarios para un piano (o por lo que importa, el propio trabajador podría poseerlos), y que en lugar de comprar el piano en un comercio lo fabrico para mí en mi casa. El obrero que crea el piano es ahora un trabajador improductivo, porque su trabajo se intercambia de manera directa por mi renta.

[4. *Segunda explicación de Adam Smith: la concepción del trabajo productivo como trabajo que se realiza en una mercancía*]

Pero resulta claro que en la misma medida en que el capital subyuga al conjunto de la producción —es decir, que todas las mercancías se producen para el mercado, y no para el consumo inmediato, y que la productividad del trabajo se eleva en la misma medida—, también se desarrollan cada vez más diferencias materiales entre los trabajadores productivos e improductivos, ya que los primeros, aparte de excepciones de menor importancia, producirán con exclusividad *mercancías*, en tanto que los segundos, con excepciones menores, sólo ejecutarán servicios personales. Por lo tanto, la primera clase producirá riqueza inmediata, material, consistente en *mercancías*, todas las mercancías, salvo las que constituyen la propia fuerza de trabajo. Este es uno de los aspectos que llevan a Adam Smith a formular otros puntos de diferencia, además del primero, y a determinar en principio la distinción específica entre el trabajo productivo y el improductivo. Así, pues, luego de seguir distintas asociaciones de ideas, dice:

“El trabajo de un criado [como cosa distinta del de un manufacturero] *no aumenta el valor de nada... Jamás se reponen* los medios de subsistencia de un criado. Un hombre se enriquece cuando emplea a una multitud de manufactureros; se empobrece si mantiene a una multitud de criados. Pero *el trabajo de estos últimos tiene su valor, y merece su recompensa, tal como el de los primeros. Mas el trabajo de los manufactureros se fija y realiza en algún objeto especial o mercancía vendible, que dura por lo menos cierto tiempo después de realizado ese trabajo.* Es, por así decirlo, cierta cantidad de trabajo acumulada y acopiada para emplearla, si es necesario, en alguna otra ocasión. Ese objeto, o lo que es igual, su precio, puede poner después en movimiento, si es necesario, una cantidad de trabajo igual a la que lo produjo al comienzo. El trabajo del criado [307], por el contrario, *no se fija ni realiza en ningún objeto especial o mercancía vendible.* Sus servicios *perecen por lo general en el instante mismo en que se ejecutan, y pocas veces dejan rastros o valor detrás de ellos, con los cuales sea posible procu-*

rarse después una cantidad igual de servicios. El trabajo de alguno de los órdenes más respetables de la sociedad es, como el de los criados, improductivo de [...] valor, y no se fija o realiza en ningún objeto permanente o mercancía vendible” (loc. cit., págs. 93-94, passim).

Para definir al trabajador improductivo tenemos aquí las siguientes determinantes, que al mismo tiempo revelan los eslabones del hilo del pensamiento de Adam Smith:

[El trabajo del trabajador improductivo] no “produce [...] valor”, “no agrega nada al valor”, “jamás se reponen los medios de subsistencia” [del trabajador improductivo], “no se fija o realiza en ningún objeto especial o mercancía vendible”. Por el contrario, “sus servicios perecen por lo general en el instante mismo en que se ejecutan, y pocas veces dejan rastros o valor alguno detrás de ellos, con los cuales sea posible procurarse después una cantidad igual de servicios”. Por último, su trabajo “no se fija o realiza en ningún objeto permanente o mercancía vendible.”

En este caso, “productor de valor” o “improductivo de valor” se usa en un sentido distinto a aquel en el cual se utilizaron al principio estos términos. Ya no se hace referencia a la producción de una plusvalía, que en sí misma implica la reproducción de un equivalente por el valor consumido. De acuerdo con esta presentación, el trabajo de un obrero se denomina productivo en la medida en que repone el valor consumido por medio de un equivalente, por el agregado a cualquier material, gracias a su trabajo, de una cantidad de valor igual a la que contenían sus salarios. Aquí queda abandonada la definición por la forma social, la determinación de los trabajadores productivos e improductivos por la relación con la producción capitalista. En el capítulo IX del Libro IV (donde Adam Smith critica la doctrina de los fisiócratas) puede verse que llegó a cometer esta aberración como resultado, en parte, de su oposición a los fisiócratas, y en parte bajo la influencia de éstos. Si un trabajador no hace más que reponer todos los años el equivalente de su salario, entonces, para el capitalista, no es un trabajador productivo. En verdad repone su salario, el precio de compra de su trabajo. Pero la transacción es en absoluto la misma que si el capitalista hubiese comprado la mercancía que produce dicho trabajador. Paga el trabajo contenido en el capital constante y en los salarios. Posee, en forma de mercancía, la misma cantidad de trabajo que antes tenía en forma de dinero. De esta manera, su dinero no se convierte en capital. En este caso es lo mismo que si el propio trabajador fuese dueño de sus condiciones de producción. Debe deducir todos los años el valor de las condiciones de producción del valor de su producto anual, a fin de reponerlas. Lo que consumió o puede consumir anualmente sería la porción del valor de su producto igual al nuevo trabajo agregado a su capital constante durante el año. Por lo tanto, en este caso, no se trataría de una producción capitalista.

La primera razón para que Adam Smith llame “productivo” este tipo de trabajo es que los fisiócratas lo denominan “*stérile*” * y “*non-productive*” **.

* Estéril. (Ed.)

** Improductivo. (Ed.)

Así, Adam Smith nos dice en el capítulo a que nos referimos:

“Primero, esta clase [es decir, las clases industriales, que no se dedican a la agricultura], y así se la reconoce [por los fisiócratas], *reproduce todos años el valor de su propio consumo anual y continúa, por lo menos, la existencia del fondo o capital que la mantiene y emplea...* En verdad, los arrendatarios y trabajadores agrícolas reproducen todos los años, por encima de los fondos que los mantienen y emplean, un *producto neto*, una renta libre para el terrateniente... Por cierto que el trabajo de arrendatarios y obreros agrícolas es más productivo que el de los comerciantes, artífices y manufactureros. Sin embargo, el producto superior de una clase no hace que la otra sea *estéril o improductiva*” ([Wealth of Nations, edición OUP, Vol. II, págs. 294-295], [Garnier], *loc. cit.*, t. III, pág. 530).

Aquí, pues, Adam Smith vuelve al punto de vista ||308| fisiocrático. El verdadero “trabajo productivo” que produce plusvalía, y por lo tanto un “producto neto”, es el trabajo agrícola. Abandona su concepción de la plusvalía y acepta la de los fisiócratas. Al mismo tiempo afirma, contra éstos, que el trabajo manufacturero (y según él, también el comercial) es, sin embargo, igualmente productivo, aunque no en ese sentido más elevado de la palabra. Por lo tanto abandona la definición por la forma social, la definición de lo que un “trabajador productivo” es desde el punto de vista de la producción capitalista, y afirma, en oposición a los fisiócratas, que la clase no agrícola, industrial, reproduce su propio salario, es decir, en definitiva, produce un valor igual al que consume, con lo cual “continúa”, por lo menos, la existencia del fondo o capital que emplea”. De aquí surge, bajo la influencia de los fisiócratas y en contradicción con éstos, su segunda definición de lo que es “trabajo productivo”.

“En segundo lugar —dice Adam Smith—, parece, en este sentido, desde todo punto de vista inadecuado considerar a los artífices, manufactureros y comerciantes en un pie de igualdad con los criados. *El trabajo de los criados no continúa la existencia del fondo que los mantiene y emplea. Su mantenimiento y empleo se hace por completo a expensas de sus amos, y el trabajo que realizan no es de naturaleza tal que reponga los gastos.* Este trabajo consiste en *servicios* que por lo general *perecen en el instante mismo de su ejecución, y no se fija ni realiza en ninguna mercancía vendible, que pueda reponer el valor de sus salarios y sustento.* Por el contrario, el trabajo de artífices, manufactureros y comerciantes *se fija y realiza, como es natural, en alguna mercancía vendible.* En este sentido, en el capítulo en que trato del *trabajo productivo e improductivo*, clasifiqué a los artífices, manufactureros y comerciantes entre los *trabajadores productivos*, y a los criados entre los *estériles o improductivos*” ([Ibid., pág. 295], [Garnier], *loc. cit.*, pág. 531).

En cuanto el capital domina al conjunto de la producción, la renta, en la medida en que se intercambia por trabajo, no se intercambiará de manera directa por el trabajo que produce *mercancías*, sino por simples *servicios*. Se cambia en parte por *mercancías* que deben servir como valores de uso, y en parte por *servicios*, que como tales se consumen como valores de uso.

Una *mercancía* —como cosa distinta de la propia fuerza de trabajo— es una cosa material que se enfrenta al hombre, una cosa de cierta utilidad para él, en el cual se fija o materializa una cantidad definida de trabajo.

De modo que, llegamos a la definición ya contenida en esencia en el

punto I: un trabajador productivo es aquel cuyo trabajo *produce mercancías*; y en verdad que dicho trabajador no consume más mercancías de las que produce, de las que cuesta su trabajo. Su trabajo se fija y realiza “*en algunas de esas mercancías vendibles*”, “*en cualquier mercancía vendible que reponga el valor de sus salarios y medios de sustento*” (es decir, de los obreros que produjeron esas mercancías). Al crear mercancías, el trabajador productivo reproduce de manera constante el capital variable que de modo constante consume en forma de salarios. En forma constante crea el fondo que le paga, “que lo mantiene y emplea”.

En primer lugar. Es claro que Adam Smith incluye en el trabajo que se fija o realiza en una mercancía vendible y cambiante todos los trabajos intelectuales que se consumen de modo directo en la producción material. No sólo el obrero que trabaja directamente con las manos o con una máquina, sino el cuidador, el ingeniero, el administrador, el empleado, etc.; en una palabra, el trabajo de todo el personal necesario en determinada esfera de la producción material para crear cierta mercancía, cuyo trabajo conjunto (cooperación) hace falta para la producción de mercancías. En rigor, agregan su trabajo conjunto al capital constante, y aumentan el valor del producto en ese monto. (¿Hasta qué punto rige esto para los banqueros, etcétera?⁵⁷)

||309| *En segundo lugar,* Adam Smith dice que en conjunto, “por lo general”, no ocurre así con el trabajo de los obreros improductivos. Aunque el capital haya conquistado la producción material, y por lo tanto, en general, haya desaparecido la industria doméstica, y la industria del pequeño artesano que crea valores de uso en forma directa, para el consumidor, en su hogar; aun así, Adam Smith sabe muy bien que la costurera a quien hago venir a mi casa para coser camisas, o los obreros que reparan muebles, o la criada que frota y limpia la casa, etc., o el cocinero que da a la carne y otras cosas su forma comestible, fijan su trabajo en una cosa, y en realidad aumentan el valor de dichas cosas, tal como la costurera que cose en una fábrica, el mecánico que repara una máquina, los trabajadores que la limpian o el cocinero que cocina en un hotel como asalariado de un capitalista. Además, en potencia, estos valores de uso son mercancías; las camisas pueden enviarse a la casa de empeños, la casa vuelta a vender, los muebles subastados, etc. De tal manera, en potencia, estas personas también han producido mercancías y agregado valor a los objetos con que trabajaron. Pero se trata de una muy pequeña categoría entre los trabajadores improductivos, y nada de ello rige para la masa de criados o para los curas, funcionarios gubernamentales, soldados, músicos, etcétera.

Pero por grande o pequeña que sea la cantidad de estos “trabajadores improductivos”, al menos resulta evidente —y se admite en la limitación expresada en la frase “servicios que *por lo general* perecen en el instante mismo de su ejecución”, etc.— que ni el tipo especial del trabajo, ni la forma exterior de su producto, lo convierten por fuerza en “productivo” o “improductivo”. El mismo trabajo puede ser productivo cuando lo compro como capitalista, como productor, a fin de crear más valor, e improductivo cuando lo compro como consumidor, como inversor de rentas, para consumir su valor de uso, no importa que este valor de uso perezca

con la actividad de la propia fuerza de trabajo o se materialice y fije en un objeto.

El cocinero del hotel produce una mercancía para la persona que como capitalista compró su trabajo: el propietario del hotel; el consumidor de las chuletas de cordero tiene que pagarle su trabajo, y este trabajo repone al propietario del hotel (aparte de la ganancia) el fondo con el cual continúa pagando al cocinero. Por otro lado, si compro el trabajo de una cocinera para que cocine carne, etc., para mí, no para utilizarlo como trabajo en general, sino para gozar de él, para utilizarlo como ese tipo concreto de trabajo especial, entonces ese trabajo es improductivo, a pesar de que se fija en un producto material e igualmente podría ser (en su resultado) una mercancía vendible, como en la práctica lo es para el propietario del hotel. Pero la gran diferencia (la diferencia conceptual) sigue en pie: el cocinero no me repone a mí (individuo) el fondo con que le pago, porque compro su trabajo, no como elemento creador de valor, sino nada más que con vistas a su valor de uso. Su trabajo me repone tan poco el fondo con que lo pago, es decir, su salario, como, por ejemplo, la cena que como en el hotel me permite por sí misma volver a comprar y comer esa misma cena por segunda vez. Pero esta distinción también se encuentra entre las mercancías. La mercancía que el capitalista compra para reponer su capital constante (por ejemplo, el material algodón, si es un impresor de telas de algodón) repone su valor en la tela impresa. Pero si por otra parte la compra para consumir el algodón mismo, entonces la mercancía no repone su inversión.

La mayor parte de la sociedad, es decir, la clase trabajadora, debe ejecutar, de paso, este tipo de trabajo para sí misma; pero sólo puede ejecutarlo cuando trabajó "productivamente". Sólo puede cocinar carne para sí cuando produjo un salario con el cual pagarla; y sólo puede mantener sus muebles y viviendas limpios, lustrarse el calzado, cuando produjo el valor de los muebles, el alquiler de la casa y el calzado. Por lo tanto, para esta clase de trabajadores productivos, el trabajo que pueden ejecutar para sí mismos aparece como "un trabajo improductivo". Este trabajo improductivo jamás les permite repetirlo por segunda vez, a menos de que antes hayan trabajado de manera productiva.

Tercero. Por otro lado: un empresario de teatros, de conciertos, de burdeles, etc., compra el derecho a disponer en forma temporaria de la fuerza de trabajo de los actores, músicos, prostitutas, etc.; en rigor, de manera indirecta, esto sólo tiene un interés económico formal. En su resultado, el proceso es el mismo: compra el así llamado "trabajo improductivo", cuyos "servicios perecen en el instante mismo de su ejecución" y que no se fijan o realizan "en ningún objeto permanente [también se usa "especial"] o mercancía vendible" (aparte de ellos mismos). La venta de esos servicios al público les proporciona salarios y ganancia. Y tales servicios, comprados de esa manera por él, le permiten volver a comprarlos; es decir, ellos mismos renuevan el fondo con el cual se los paga. Lo mismo rige, por ejemplo, respecto del trabajo de los empleados que ocupa un abogado en su bufete, aparte del hecho de que estos servicios, por lo general, también se encarnan en muy abultados "objetos especiales", en la forma de inmensos legajos de documentos.

Es cierto que estos servicios se pagan al empresario con la renta del público. Pero no menos cierto es que ello también rige para todos los productos, en la medida en que ingresan en el consumo individual. Es verdad que el país no puede exportar esos servicios como tales, pero puede exportar a quienes ejecutan el servicio. De ese modo, Francia exporta profesores de danza, cocineros, etc., y Alemania maestros de escuela. Pero con la exportación del maestro de danzas o del maestro de escuela también se exporta su renta, en tanto que la exportación de zapatos de baile y libros hace que su valor retorne al país.

En consecuencia, si por un lado una porción del llamado trabajo improductivo se encarna en valores de uso materiales que igualmente podrían ser mercancías (mercancías vendibles), por el otro una parte de los servicios, en el sentido estricto de que no adontan una forma objetiva —de que no tienen existencia como cosas separadas de quienes ejecutan los servicios, y no integran una mercancía como parte componente de su valor—, pueden ser comprados con capital (por el comprador *inmediato* del trabajo), reponer sus propios salarios y rendirle una ganancia. En una palabra, la producción de estos servicios puede subsumirse en parte bajo el capital, tal como una porción del trabajo que se encarna en cosas útiles se compra de manera directa con la renta y no se subsume bajo la producción capitalista.

Cuarto. Todo el mundo de las "mercancías" puede dividirse en dos grandes sectores. Primero, la fuerza de trabajo; segundo, las mercancías, como cosas distintas de la fuerza de trabajo. En cuanto a la compra de servicios tales como los de aquellos que adiestran a la fuerza de trabajo, la mantienen o modifican, etc., en una palabra, le dan una forma especializada o inclusive la conservan —por ejemplo, el servicio del maestro de escuela, en la medida en que es "industrialmente necesario" o útil; el del médico, en la medida en que mantiene la salud y por lo tanto conserva la fuente de todos los valores, la propia fuerza de trabajo—, se trata de servicios que rinden "una mercancía vendible, etc.", a saber, la propia fuerza de trabajo, en cuyos costos de producción o reproducción entran dichos servicios. Pero Adam Smith sabía cuán poco entra la "educación" en los costos de producción de la masa de trabajadores. Y de cualquier manera, los servicios del médico pertenecen a los *faux frais** de la producción. Se los puede contar como el costo de reparaciones de la fuerza de trabajo. Supongamos que los salarios y la ganancia descienden de manera simultánea en su valor total, sea cual fuere la causa (por ejemplo, porque la nación se ha vuelto perezosa) y en su valor de uso (porque el trabajo se ha vuelto menos productivo debido a malas cosechas, etc.); en una palabra, que la parte del producto cuyo valor es igual a la renta declina, porque se agregó menos trabajo nuevo el año anterior, y porque el trabajo agregado fue menos productivo. En tales condiciones, si el capitalista y el trabajador quisieran consumir en cosas materiales el mismo monto de valor que consumían antes, tendrían que comprar menos servicios del médico, maestro de escuela, etc. Y si se vieran obligados a seguir

* Gastos incidentales, es decir, "simples gastos, inversiones improductivas, ya sea de trabajo vivo o del trabajo materializado" (Marx). (Ed.)

efectuando la misma inversión por estos servicios, entonces deberían limitar sus consumos de otras cosas. Por lo tanto resulta claro que el trabajo del médico y el maestro de escuela no crean en forma directa el fondo con el cual se les paga, aunque sus trabajos entran en los costos de producción del fondo que crea todos los valores: a saber, los costos de producción de la fuerza de trabajo.

||311| Adam Smith continúa:

“En tercer lugar, parece incorrecto, según todas las suposiciones, decir que el trabajo de los artífices, manufactureros y comerciantes no aumenta la *renta real* de la sociedad. Aunque supusiéramos, por ejemplo, como parece suponerse en este sistema, que el valor del consumo diario, mensual y anual de esta clase es exactamente igual al de su producción diaria, mensual y anual, no se seguiría de ello, sin embargo, que su valor nada agrega a la renta real, al valor real del producto anual de la tierra y al trabajo de la sociedad. Por ejemplo, un artífice que en los primeros seis meses posteriores a la cosecha ejecuta trabajo por valor de diez esterlinas, aunque al mismo tiempo deba consumir trigo por valor de diez esterlinas, lo mismo que otros elementos necesarios, agrega en verdad el valor de diez esterlinas al producto anual de la tierra y el trabajo de la sociedad. Mientras consumió una renta semestral por valor de diez esterlinas de trigo y otros elementos necesarios, produjo un valor igual de trabajo, capaz de comprar, para él o para cualquier otra persona, una renta igual, semestral. Por lo tanto, el valor de lo que se consumió y se produjo durante esos seis meses es igual, no a diez, sino a veinte esterlinas. En verdad es posible que nunca hayan existido más de diez esterlinas de ese valor en momento alguno. Pero si las diez esterlinas de trigo y otros elementos necesarios que consumió el artífice hubieran sido consumidas por un soldado, o por un criado, el valor de la parte del producto anual que existía al final de los seis meses habría sido diez esterlinas menor de lo que es en la realidad, a consecuencia del trabajo del artesano. Por lo tanto, aunque el valor de lo que éste produce no debe suponerse, en momento alguno, mayor del valor que consume, en cualquier momento que se lo tome el valor de las mercancías realmente existentes en el mercado es, a consecuencia de lo que produce, mayor de lo que ocurriría de otra manera” ([*Wealth of Nations*, edición OUP, vol. II, págs. 295-296], [Garnier], *loc. cit.*, t. III, págs. 531-533).

El valor [total] de las mercancías que en cualquier momento se encuentran en el mercado, ¿no es mayor, como resultado del “trabajo improductivo”, de lo que lo sería sin ese trabajo? ¿Acaso no existen también, en todo momento, en el mercado, junto con el trigo y la carne, etc., prostitutas, abogados, sermones, conciertos, teatros, soldados, políticos, etc.? Y estos mozos y mozas no reciben el trigo y otros elementos necesarios o placeres por nada. En compensación nos dan sus servicios, o nos acosan con ellos, y como tales servicios, poseen un valor de uso y debido a su producción también cuestan un valor de cambio. Vistos como artículos consumibles, hay en todo momento, junto con los artículos consumibles que existen en forma de mercancías, una cantidad de artículos consumibles en forma de servicios. Por consiguiente la cantidad de artículos consumibles es, en todo momento, mayor de lo que sería sin los servicios consumibles. Pero en segundo término, también el valor es mayor; pues es igual al de las mercancías que se entregan por dichos servicios, e igual al valor de éstos. Dado que aquí, como en cualquier intercambio de mercancía por mercancía, se entrega igual valor por igual valor, el mismo valor

está presente, entonces, dos veces: una del lado del comprador y otra del lado del vendedor.

<Adam Smith sigue diciendo, con referencia a los fisiócratas:

“Cuando los defensores de este sistema afirman que el consumo de artesanos, manufactureros y comerciantes es igual al valor de lo que producen, es probable que sólo quieran decir que su renta, o el fondo destinado a su consumo, es igual a esto” [es decir, al valor de lo que producen] ([*Ibid.*, pág. 296], [Garnier], *loc. cit.*, pág. 533).

En este sentido los fisiócratas tenían razón en relación con los trabajadores y los empleadores tomados juntos, pues la renta sólo es una categoría especial de la ganancia de estos últimos.>

||312| <Adam Smith señala en la misma ocasión —es decir, en su crítica de los fisiócratas—, Libro IV, cap. IX, (ed. Garnier, t. III):

“El producto anual de la tierra y el trabajo de cualquier sociedad sólo puede aumentarse de dos maneras; o bien, primero, por algún perfeccionamiento en la capacidad productiva del trabajo útil que concretamente se realiza en ella; o, en segundo término, por algún aumento de la cantidad de ese trabajo. El mejoramiento de la capacidad productiva del trabajo útil depende, primero, del mejoramiento de la capacidad del trabajador; y en segundo lugar, del de la maquinaria con que trabaja... El aumento de la cantidad de trabajo útil empleado en la práctica en cualquier sociedad debe depender conjuntamente del aumento del capital que lo emplea; y el aumento de este capital, a su vez, tiene que ser exactamente igual al monto de los ahorros sobre la renta, ya sea de los individuos que administran y dirigen el empleo de ese capital, o de algunas otras personas que se lo prestan” ([*Ibid.*, pág. 297], [Garnier], págs. 534-535).

Aquí tenemos un doble círculo vicioso. *Primero*: el producto anual se aumenta por una mayor productividad del trabajo. Todos los medios para aumentar esta productividad (en la medida en que no se debe a accidentes de la naturaleza tales como una temporada muy favorable, etc.) exigen un aumento del capital. Pero para aumentar el capital es preciso acrecentar el producto anual del trabajo. Primer círculo. *Segundo*: el trabajo anual puede aumentarse mediante un acrecentamiento de la cantidad de trabajo empleado. Pero la cantidad de trabajo empleado sólo puede aumentarse si primero se acrecienta el capital que lo emplea. Segundo círculo. Adam Smith sale de los dos círculos viciosos por medio de los “ahorros”, con lo cual se refiere en rigor a la transformación de la renta en capital.

Ya es erróneo en sí mismo pensar en toda la ganancia como en una “renta” para el capitalista. Por el contrario, la ley de la producción capitalista exige que una parte del sobretrabajo, del trabajo no pagado, ejecutado por el obrero, se convierta en capital. Cuando el capitalista aislado funciona como capitalista —es decir, como funcionario del capital—, es posible que él mismo lo considere un ahorro; pero también se le aparece como un necesario fondo de reserva. Pero el aumento de la cantidad de trabajo no depende sólo del número de trabajadores, sino también de la duración de la jornada de trabajo. En consecuencia, la cantidad de trabajo puede aumentarse sin acrecentar la parte del capital que se convierte en salario. De la misma manera, según esta suposición no habría necesidad

de aumentar la maquinaria, etc. (aunque se desgastaría con más rapidez; pero esto no establece diferencia ninguna). Lo único que habría que acrecentar es la parte de materia prima que se resuelve en simiente, etc. Y sigue siendo cierto que, si se toma un solo país (excluido el comercio exterior), el sobretabajo debe aplicarse primero a la agricultura, antes que en la industria resulte posible obtener la materia prima de la agricultura. Una parte de estas materias primas, tales como el carbón, el hierro, la madera, el pescado, etc. (este último, por ejemplo, como abono); en una palabra, todos los fertilizantes distintos de los abonos animales, sólo pueden obtenerse por el simple aumento del trabajo (en tanto que la cantidad de trabajadores se mantiene invariable). Por lo tanto, no puede haber falta de éstos. Por otro lado, arriba se mostró que en su origen el aumento de la productividad siempre presupone no más que la concentración de capital, y no la acumulación de éste.⁵⁸ Pero más tarde cada proceso complementa al otro.>

<La razón de que los fisiócratas predicasen el *laissez faire, laissez passer*, en una palabra, la libre competencia, se expone de manera correcta en los siguientes pasajes de Adam Smith:

“El intercambio que se lleva a cabo entre estos dos grupos distintos de personas [el campo y la ciudad] consiste en definitiva en cierta cantidad de producto tosco cambiado por cierta cantidad de producto manufacturado. Por ende, cuanto más caro este último, más barato el primero; y todo lo que en cualquier país tienda a elevar el precio del producto manufacturado, tiende a reducir el del producto bruto de la tierra, y por lo tanto a desalentar la agricultura.”

Pero todas las trabas y restricciones impuestas a las manufacturas y el comercio exterior encarecen las mercancías manufacturadas, etc. Por lo tanto, etc. (Smith, [*Ibid.*, pág. 308], [traducción Garnier], *loc. cit.*, págs. 554-556).

||313| La segunda concepción de Smith sobre el “trabajo productivo” e “improductivo” —o más bien, la concepción entrelazada con la otra— se reduce, pues, a lo siguiente: que el primero es trabajo que produce *mercancías*, y el segundo trabajo que no produce “mercancía alguna”. No niega que un tipo de trabajo, lo mismo que el otro, *sea una mercancía*. Véase más arriba * : “El trabajo de estos últimos... tiene su valor, y merece su recompensa, tal como el de los primeros” (es decir, desde el punto de vista económico; no se trata de puntos de vista morales u otros, ni en el caso de uno, ni en el del otro tipo de trabajo). Pero el concepto de mercancía implica que el trabajo encarna, materializa, se realiza en su producto. El trabajo mismo, en su ser inmediato, en su existencia viva, no puede concebirse de manera directa como una mercancía, sino sólo como fuerza de trabajo, de la cual el trabajo mismo es la manifestación temporaria. Así como sólo de esta manera puede explicarse el trabajo asalariado en su verdadero sentido, así también ocurre con el “trabajo improductivo”, que Adam Smith define siempre por los costos de producción necesarios para producir “al trabajador improductivo”. Por ello, una

* Véase pág. 136 de este volumen. (Ed.)

mercancía debe concebirse como algo distinto del trabajo mismo. Pero entonces el mundo de las mercancías se divide en dos grandes categorías:

Por un lado, la fuerza de trabajo;

Por el otro, las mercancías mismas.

La materialización, etc., del trabajo, no debe tomarse, sin embargo, en un sentido tan escocés como aquel en el cual lo concibe Adam Smith. Cuando hablamos de la mercancía como materialización del trabajo —en el sentido de su valor de cambio— éste, por sí mismo, no es más que un modo de existencia imaginario, es decir, puramente social, de la mercancía, que nada tiene que ver con su realidad corpórea. Se la concibe como una cantidad definida de su trabajo social o de dinero. Es posible que el trabajo concreto del cual es resultado no deje rastro alguno en ella. En las mercancías manufacturadas este rastro se mantiene en la forma exterior que se da a la materia prima. En la agricultura, etc., aunque la forma que se otorga a la mercancía, por ejemplo el trigo o las vacas, etc., es también el producto del trabajo humano, y por cierto que de trabajo transmitido y agregado de generación en generación, ello no resulta evidente en el producto. En otras formas de trabajo industrial, el objetivo del trabajo no consiste en modo alguno en alterar la forma de la cosa, sino sólo en su ubicación. Por ejemplo, cuando una mercancía se lleva de China a Inglaterra, etc., no puede verse en la cosa misma huella alguna del trabajo involucrado (salvo en el caso de quienes recuerdan que no se trata de un producto inglés). Por lo tanto, la materialización del trabajo en la mercancía no debe entenderse de esa manera. (La mistificación surge aquí del hecho de que una relación social aparece en forma de una cosa.)

Pero sigue siendo cierto que la mercancía aparece como trabajo pasado, objetivizado, y que por consiguiente, si no aparece en la forma de una cosa, sólo puede aparecer en la forma de la propia fuerza de trabajo, pero nunca, de modo directo, como el propio trabajo vivo (salvo, sólo en una forma indirecta, que en la práctica parece ser la misma, pero cuyo significado reside en la determinación de distintas tasas de salario). Por eso el trabajo productivo sería el que produce mercancías o de manera directa crea, adiestra, desarrolla, mantiene o reproduce la propia fuerza de trabajo. Adam Smith excluye a la segunda de su categoría de trabajo productivo; y lo hace con arbitrariedad, pero con cierto instinto correcto; si la incluyese, ello abriría las compuertas de falsas pretensiones al título de trabajo productivo.

Así, pues, en la medida en que prescindimos de la propia fuerza de trabajo, el productivo es trabajo que crea mercancías, productos materiales, cuya producción ha costado una cantidad definida de trabajo o de tiempo de trabajo. Estos productos materiales abarcan todos los productos del arte y la ciencia, los libros, los cuadros, las estatuas, etc., en la medida en que adoptan la forma de cosas. Pero además el producto del trabajo debe ser una *mercancía*, en el sentido de ser “alguna mercancía vendible”, es decir, una mercancía en su primera forma, que aún tiene que pasar por su metamorfosis. (Un fabricante puede construir una máquina si no consigue una construida en ninguna otra parte, y no para venderla, sino para usarla como valor de uso. Pero después la desgasta como parte

de su capital constante, y por lo tanto la vende de a fragmentos en la forma del producto que ayudó a elaborar.)

||314| Ciertos trabajos de los criados pueden, entonces, adoptar también la forma de *mercancías* (en potencia), y aun de los mismos valores de uso considerados como objetos materiales. Pero no son trabajo productivo, porque en rigor no producen "mercancías", sino "*valores de uso*" inmediatos. En cuanto a los trabajos que son productivos para su comprador o para quien los emplea —como por ejemplo el trabajo del actor para el empresario teatral—, el hecho de que el comprador no pueda venderlos al público en la forma de mercancías, sino en la forma de la acción misma, mostraría que son trabajos improductivos.

Aparte de tales casos, el trabajo productivo es el que crea *mercancías*, y el *trabajo improductivo* el que produce servicios personales. El primero se representa en una cosa vendible; el segundo debe consumirse mientras se lo ejecuta. El primero abarca (aparte del trabajo que crea la propia fuerza de trabajo) toda la riqueza material e intelectual —la carne tanto como los libros— que existe en forma de cosas; el segundo abarca todos los trabajos que satisfacen una necesidad imaginaria o real del individuo, o inclusive las que se imponen al individuo contra su voluntad.

La *mercancía* es la forma más elemental de la riqueza burguesa. La explicación del "trabajo productivo" como trabajo que produce "mercancías" también corresponde, pues, a un punto de vista mucho más elemental que el que define el trabajo productivo como trabajo que produce capital.

Los oponentes de Adam Smith hicieron caso omiso de la primera definición, pertinente, y se concentraron, en cambio, en la segunda, para señalar las inevitables contradicciones e incoherencias a que da lugar. Y sus ataques resultaron tanto más fáciles, cuanto que insistieron en el contenido material del trabajo, y en particular en la exigencia específica de que el trabajo debe fijarse en un producto más o menos *permanente*. Dentro de un instante veremos qué da origen, en especial, a la polémica.

Pero primero este otro punto. Adam Smith dice, acerca del sistema fisiocrático, que su gran mérito consiste en haber representado la riqueza de las naciones como consistente,

"no en las riquezas inconsumibles del dinero, sino en los bienes consumibles que produce todos los años el trabajo de la sociedad" ([*Wealth of Nations*, edición OUP, pág. 299], [Garnier], t. III, Libro IV, cap. IX, pág. 538).

Aquí tenemos una deducción de su segunda definición del trabajo productivo. Como es natural, la definición de plusvalía dependía de la forma en que se concibiese el valor. Por lo tanto, en los sistemas monetario y mercantil se la presenta como *dinero*; por los fisiócratas, como el producto de la tierra, como producto agrícola; por último, en los escritos de Adam Smith, como la *mercancía* en general. En la medida en que los fisiócratas se refieren a la sustancia del valor, lo resuelven por entero en su puro valor de uso (materia, objeto corpóreo), tal como los mercantilistas lo resuelven en la pura forma del valor, la forma en que el producto *se hace manifiesto* como trabajo social general: dinero. En Adam Smith se combinan ambas condiciones de la mercancía: el valor de uso

y el de cambio. Y en consecuencia es productivo todo trabajo que se manifiesta en algún valor de uso, en algún producto útil. El que se trate de trabajo que se manifiesta en el producto ya implica que el producto es igual a una cantidad definida de trabajo social general. En oposición a los fisiócratas, Adam Smith restablece el valor del producto como base esencial de la riqueza burguesa; pero por otro lado despoja al valor de la forma puramente fantástica —la del oro y la plata— en que se aparecía ante los mercantilistas. Toda mercancía es dinero *en sí misma*. Es preciso reconocer que al mismo tiempo Adam Smith retrocede en mayor o menor medida a la concepción mercantilista de la "permanencia"; en una palabra, de la inconsumibilidad. Podemos recordar el pasaje de Petty (véase mi primer volumen, pág. 109,⁵⁹ en el cual cito la *Political Arithmetick* de Petty), donde la riqueza se valora según la medida en que es impecedera, más o menos permanente, y al cabo el oro y la plata se ubican por encima de todas las otras cosas como riqueza que "no es perecedera".

Adolphe Blanqui (*Histoire de l'économie politique*, Bruselas, 1839, pág. 152) dice [sobre Adam Smith]:

"Al reservar de manera exclusiva la esfera de las *riquezas* a los valores fijados en sustancias materiales, borró del libro de la producción la ilimitada masa de valores inmateriales, hijos del *capital moral* de las naciones civilizadas", etcétera.

[5. *Vulgarización de la economía política burguesa en la definición del trabajo productivo*]

La polémica contra la distinción de Adam Smith, entre trabajo productivo e improductivo, se limitó en su mayor parte a los *dii minorum gentium** (entre quienes, lo que es más, Storch era el más importante). No se la encuentra en la obra de ningún economista ||315| de trascendencia, de ninguno acerca de quien pueda decirse que hizo algún descubrimiento en economía política. Son, sin embargo, el caballito de batalla de individuos de segunda fila, y en especial de los pedagogos de poca monta, compiladores y escritores de compendios, así como de *dilettanti* de pluma fácil y vulgarizadores de esa disciplina. Lo que en especial provocó dicha polémica contra Adam Smith fue la siguiente circunstancia.

La gran masa de los llamados obreros "de categoría superior" —tales como los funcionarios estatales, los militares, artistas, médicos, sacerdotes, jueces, abogados, etc.—, algunos de los cuales no sólo no son productivos, sino además, en esencia, destructivos, pero que saben cómo apropiarse de una muy grande porción de la riqueza "material", en parte por medio de la venta de sus mercancías "inmateriales", y en parte imponiéndolas a otras personas, no encontró en modo alguno agradable que se la relegara *económicamente* a la misma clase que los payasos y los criados, y aparecer apenas como personas que participaban del consumo, parásitos de los productores reales (o más bien agentes de la producción). Esto constituía una singular profanación, precisamente de las funciones que

* Dioses de las tribus menores. (Ed.)