

Trabajo productivo e improductivo en el pensamiento clásico

*Claudio Bagú**

Al comparar las ideas de Adam Smith, David Ricardo, Carlos Marx y John Stuart Mill, no deja de sorprender el alto grado de cohesión entre estos autores respecto a numerosos temas fundamentales. Uno de estos temas es el de la naturaleza productiva del trabajo: habiendo coincidencia en cuanto a que el trabajo humano —y no la tierra, como postularon los fisiócratas franceses— es la fuente del valor de la producción, surge la necesidad de discriminar entre los diversos tipos y calidades de trabajo. Se plantea así el problema de la distinción entre trabajo productivo e improductivo.

Los historiadores del pensamiento económico con frecuencia agrupan a los autores mencionados en un mismo conjunto, al lado de otros más, como Thomas R. Malthus, Jeremy Bentham, Jean Baptiste Say, Nassau W. Senior y James Mill —padre de John Stuart y promotor de Ricardo y de Bentham—, haciendo notar que cada uno de ellos mantuvo, no obstante, su sello particular. Destaca, sin duda, el caso de Marx quien, sea por su crítica radical, sea por el hecho de no haber



* Profesor investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

participado de los circuitos académicos europeos, fue menos difundido e incluso ignorado por muchos de sus contemporáneos y aun por autores posteriores, como John M. Keynes, quien apenas lo menciona marginalmente.

ADAM SMITH

Adam Smith establece, antes que nada, que trabajo productivo es aquél que queda incorporado en una mercancía, por lo cual su aportación a la acumulación de capital —lo que Marx denominará *plusvalor*— puede ser recuperado por el vendedor de la misma mas adelante.

En Smith, es claro que sólo es productivo el obrero que es remunerado con capital, en tanto que aquellos trabajadores o funcionarios de la Corona —hasta el mismo rey— cuya retribución depende de la existencia de rentas o de ganancias extraordinarias del capital, son trabajadores improductivos. El método y el lenguaje de Smith son transparentes: el obrero manufacturero es productivo porque su salario es un adelanto de capital y su trabajo debe reponer, con una ganancia, dicho capital. Al ser intercambiado por capital, su trabajo es productivo. En cambio, los sirvientes domésticos, la corte y hasta el soberano, son improductivos en la medida en que sus ingresos dependen de rentas o ganancias previamente generadas. Es decir, desde el punto de vista del capitalista,

éste, al pagar salarios, *invierte*. En cambio, al gastar el mismo monto en servicios personales o en impuestos —de donde se financiará la corte— *consume*. Por lo tanto, el primero es un gasto destinado a la producción, esto es, al incremento del capital adelantado, en tanto el segundo no lo es.

El soberano, por ejemplo, con todos los funcionarios o ministros de justicia que sirven bajo su mando, los del ejército y de la marina, son en aquel sentido trabajadores improductivos (Smith, 1981: 300).

Como era de esperarse, este párrafo y otros similares causaron gran polémica después de la publicación de *La riqueza de las naciones*. La corte, el rey y los militares resultaban unos ociosos que vivían a expensas de la riqueza generada por las manos productivas. Como es obvio, esta visión de Smith coincide con su postura general de ataque al Estado y defensa de la *mano invisible* que mueve mágicamente los mercados.

Smith, en esta parte, no sólo tiene la intención de defender al régimen de iniciativa privada y criticar la injerencia gubernamental en la economía sino que, además, confunde las funciones del gobierno y de la administración en general con la conducta personal “improductiva” de quienes las ejercen y que despierta la cólera del contribuyente. También es obvio que Smith no considera el caso de empresas estatales

productoras de bienes indispensables para la producción material —como PEMEX en México, CODELCO en Chile o British Telecom antes de su privatización—, por la sencilla razón que no existían y eran virtualmente impensables en el entorno de Smith. Existieron, sí, empresas de la Corona, como el famoso caso de las joyas de la Reina Isabel de Castilla, que contribuyeron a financiar la expedición de Colón. Pero en este caso no se trató de una empresa que produjera insumos para la producción, aunque abrió el camino para otras empresas que sí lo hicieron siglos más tarde. En estas empresas estatales, los obreros pueden ser tan productivos —siguiendo la definición de Smith— como en las empresas privadas y su producto se incorpora como insumo —generalmente indispensable— de numerosos procesos productivos.

Tampoco debe verse necesariamente en la actitud de Smith una tendencia republicana en contra del régimen monárquico, sino más bien recordar que Smith era escocés y protestante, mientras la Corona era inglesa y anglicana, es decir, la variante insular del catolicismo creada por Enrique VIII, en 1532, como respuesta a la prohibición papal de que continuara decapitando a sus esposas.

La conclusión de Smith es inmediata: estos funcionarios públicos son sirvientes improductivos y, por ende, ociosos. Por lo tanto, su número debe reducirse al mínimo indispensable para derivar los fondos sociales hacia inver-

siones productivas que, obviamente, estarán controladas por los capitales privados.

Siendo, además, un moralista, Smith da el paso final al vincular el trabajo productivo con la virtud y el improductivo con la ociosidad. Al hablar de la relación entre los montos que se destinan a remunerar uno u otro tipo de trabajo, concluye:

La proporción que existe entre estos diferentes caudales determina, necesariamente, en cualquier país, el carácter general de sus habitantes, por lo que respecta a su actividad o a su ociosidad.

Y agrega:

La ociosidad de los que se mantienen con cargo a las rentas que se gastan, corrompe la laboriosidad de quienes deberían mantenerse con el empleo de capital. (...) La proporción entre capital y renta es la que regula en todas partes la relación que existe entre ociosidad e industria. Donde predomina el capital, prevalece la actividad económica; donde prevalece la renta, predomina la ociosidad. (...) Los capitales aumentan con la sobriedad y la parsimonia y disminuyen con la prodigalidad y la disipación (Smith, 1981: 304-305).

Sin embargo, contundente como es, la crítica moralista de Smith no acaba allí. Es clara su defensa del capital y su ataque al Estado y a los rentistas. El enemigo a vencer, según Smith, es

la clase rentista, a quienes identifica con el orden feudal en vías de extinción y con el Estado recaudador de impuestos heredado de dicho régimen. Pero la suya no es una teoría del Estado sino de la riqueza, misma que se identifica simultáneamente con prosperidad y con moralidad —una visión por demás calvinista (Smith era protestante)—. Por ello es que señala que no importa tanto la forma material de la riqueza cuanto el carácter de quienes la producen:

Cualquiera que sea la manera como la gente se imagine que es la riqueza real de un país y su ingreso, bien consista en el producto anual de su tierra y de su trabajo, como dicta la misma razón natural, o en la cantidad de metales preciosos que circulan en él, como supone la preocupación vulgar, siempre resultará que todo pródigo es un enemigo de la sociedad y todo hombre sobrio un benefactor de la misma (Smith, 1981: 308).

Esta riqueza material, por otra parte, sólo puede incrementarse mediante el incremento de la productividad de la economía, esto es, la acumulación de capital.

El producto anual de la tierra y del trabajo de un país no puede aumentar su valor como no sea aumentando el número de trabajadores productivos, o las aptitudes productivas de los operarios que ya existen (Smith, 1981: 310).

Por otra parte, desde el título mismo del capítulo que dedica al tema, Adam Smith señala que existe un estrecho vínculo entre el trabajo productivo y la capacidad de acumular capital (Smith, 1981). En efecto, el capítulo III del Libro Segundo de *La riqueza de las naciones* se denomina *De la acumulación del capital, o del trabajo productivo e improductivo*. Según se desprende de su lectura, lo que Smith quiso resaltar con este título es que no cualquier trabajo sino sólo el trabajo productivo permite acumular capital. Y *trabajo productivo* es aquél “que añade valor al objeto a que se incorpora”. Tan fuerte resultó este señalamiento de Smith, que la idea permaneció a lo largo de mucho tiempo, y la encontramos aún en Alfred Marshall, a quien se suele ubicar ya en los inicios de una nueva fase del pensamiento teórico en economía:

Siempre que usemos la palabra *productivo*, deberá interpretarse en el sentido de *productivo en medios de producción o en fuentes duraderas de goce* [cursivas en el original] (Marshall, 1957).

DAVID RICARDO

En Ricardo, la productividad es una *variable continua* que pondera tanto el trabajo humano realizado como las características productivas de la tierra, mientras que para Adam Smith, Carlos Marx y John Stuart Mill, el carácter de productivo es un condicionante abso-

luto —es decir, una *variable dicotómica* con sólo dos valores posibles: cero y uno— que depende tanto del origen de la remuneración salarial como del destino de lo producido: el trabajo será productivo si se paga con capital adelantado con fines de producción de plusvalor o, de lo contrario, será improductivo si se paga con renta con fines de consumo no productivo. En otros términos, en tanto que para Ricardo la productividad de los medios de producción puede ponderarse en una escala continua desde los menos productivos hasta los más productivos, en los demás autores clásicos mencionados la productividad simplemente existe o no existe, es o no es.

Sin embargo, Ricardo no distingue entre producción para el mercado y producción para el consumo final o, lo que es lo mismo, entre consumo productivo y consumo reproductivo. Tomando en cuenta esta última distinción, es fácil ver que, en tanto Smith, Marx y Mill distinguen entre trabajo productivo e improductivo en términos absolutos, Ricardo construye una escala de ponderación en dos dimensiones (una intensiva y otra extensiva) aplicable sólo al primer tipo de consumo y omite la consideración del segundo (o, lo que es lo mismo, le asigna un valor cero). Es necesario destacar que la ponderación ricardiana se aplica a los medios de producción —si reemplazamos el concepto de tierra por el de bienes de capital, el razonamiento ricardiano no pierde coherencia— y no a la fuerza laboral que los utiliza.

Es decir, en Ricardo la productividad no es un atributo de los trabajadores sino de las condiciones técnicas de producción. Más aún, con una ligera ampliación de este último concepto, es fácil incluir también ciertas condiciones sociales —existencia de monopolios, trabas burocráticas, guerras, prejuicios, modas, etcétera.— sin violentar el espíritu del londinense. De lo anterior se desprende que las diferentes productividades de los medios de producción no alterarán el valor producido —que, en Ricardo como en toda la escuela clásica, depende de la cantidad de trabajo incorporado— sino la distribución de las utilidades entre beneficios y rentas, dado que el precio de mercado se fija por las condiciones técnicas (y sociales) más desfavorables: el productor que esté más lejos del mercado o que produzca en las condiciones más atrasadas, fijará un precio tentativo que será sólo suficiente para reponer su inversión más un margen de beneficio (plusvalor en Marx) y arriesgará perder todo o parte de este último si el precio de mercado —que se fija por oferta y demanda— resulta inferior a lo esperado. En cambio, los productores que posean productividades superiores tendrán la posibilidad de obtener *ganancias extraordinarias*, es decir, rentas del capital, lo que les permitirá bajar sus precios sin arriesgar su margen de plusvalor y aun ofrecer a sus trabajadores mejores condiciones salariales, disminuyendo la tasa de explotación de la fuerza

laboral que emplean directamente. Es claro que, aplicando el análisis de Marx, lo que sucede es que las empresas con una mayor productividad se apropian de parte del plusvalor generado en las empresas con productividad más baja. Es decir, las ganancias rentísticas del capital son un fenómeno individual, pero desaparecen al considerar al obrero colectivo.

Así, el trabajo improductivo —según se desprende de este análisis del texto ricardiano— no es una condición *ex ante* que dependa del trabajo realizado o del tipo de remuneración que reciba (distinción esta última virtualmente imposible de establecer en la práctica, dado que el capitalista deposita en la misma cuenta tanto las utilidades normales como las extraordinarias), sino una consecuencia *ex post* de las condiciones técnicas y sociales de producción.

En otras palabras, con una tierra extraordinariamente fértil y ubicada en el corazón del mercado que atiende, el asalariado rural deja de ser agricultor para convertirse en jardinero. El obrero no es productivo o improductivo en función del origen de su remuneración o del destino de su trabajo, sino que *se convierte* en tal en función de la productividad relativa de los medios de trabajo que emplea. Los sirvientes y otros empleados del sector servicios *se vuelven* improductivos dado que la productividad de las casas, los carruajes, los jardines —hoy deberíamos agregar los enseres electrodomésticos, el teléfono y el Internet— es lo suficien-

temente alta como para brindar condiciones de autosuficiencia a sus propietarios. Si éstos no las aprovechan será por comodidad o porque efectúan un trueque entre un tiempo de menor valor por otro de mayor valor relativo: quien puede pagar a un sirviente doméstico dispone de más tiempo libre, ya sea para el ocio o para un trabajo mejor pagado.

CARLOS MARX

La crítica radical de Marx contrasta con la visión apologética y semibucólica de Smith. Las condiciones sociales, el movimiento comercial y la actividad industrial que rodearon a ambos autores fueron diametralmente opuestas: en tanto Smith fue profesor de filosofía —profesión en la que coincidía con Marx— en Glasgow y en Edimburgo y tutor de aristócratas en su natal y aún pastoril Escocia, Marx fue un revolucionario y un exiliado que vivió y murió en la pobreza. Más determinante aún, Smith no conoció la Revolución Industrial que se desata, precisamente, coincidiendo con los años finales de su vida y, por lo mismo, después de la publicación de *La riqueza de las naciones*. Marx, en cambio, vive y sufre directamente las consecuencias de este proceso —que ya había conocido a través de las páginas de dos trabajos de Federico Engels y que incidieron profundamente en su pensamiento: el artículo denominado *Esbozo de una crítica de*

la economía política, publicado en los *Anales Franco-Alemanes* en 1844 y *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, publicado en 1845—. Marx es, además, activo participante en los movimientos de protesta de 1848 y sus secuelas.

Sin embargo, Marx no sólo acepta en lo fundamental la teoría del valor trabajo, que fue el sello distintivo de toda la escuela clásica, sino que la convierte en el núcleo mismo de todo su pensamiento, dedicándose a demostrar cómo esa misma teoría permitía poner de manifiesto la profunda desigualdad y las injusticias que se generan con el capitalismo y cómo la confrontación social entre clases se volvía un elemento central para explicar la evolución de las sociedades, particularmente de las europeas. Así, la teoría del valor trabajo, continuación casi natural de la teoría del valor tierra de los fisiócratas, se convierte en manos de Marx no sólo en el instrumento central de su crítica al idealismo hegeliano y al modo capitalista de producción sino también en el eje de su *crítica de la economía política*.

En el afán por fundamentar su crítica a la filosofía hegeliana y a sus epígonos desde una óptica materialista, Carlos Marx buscó entre los autores clásicos de la economía política el sustento de una área relativamente nueva de la filosofía que prometía ser la ciencia del mundo material. Al revisar diversos textos, fue apuntando simultáneamente en condensada mezcla tanto su versión sintética de los mismos —Smith, Ricardo, Malthus y otros—

como sus propios comentarios marginales e ideas, con lo que el lector de los borradores recopilados bajo el título de *Teorías sobre la plusvalía* (Marx, 1974) se encuentra, ante todo, con la dificultad de distinguir la paternidad original de las afirmaciones allí vertidas.

A pesar de las críticas que les formula, es claro que Marx encuentra en Adam Smith y en David Ricardo una guía fundamental, al punto que no resulta difícil rastrear e identificar las ideas de los economistas clásicos que Marx hace suyas. Esta afinidad evidente es la que le permite a Joseph A. Schumpeter, años después, incluir a Marx entre los autores de la economía política clásica, aun tomando en cuenta su posición crítica con respecto a los autores mencionados (Schumpeter, 1971).

No deja de llamar la atención que las ideas que Marx hace suyas sobre el tema del trabajo productivo e improductivo, fueron originalmente incluidas y luego expurgadas de *El capital* por él mismo (Arico, 1974). Según el traductor italiano Bruno Maffi, esto pudo deberse “a que le hubiera sido imposible a Marx conseguir un editor burgués que aceptara sacar al libro con ese final políticamente tan comprometedor” (Arico, 1974). Resulta difícil coincidir con Maffi, al menos por dos razones: en primer lugar, porque en el primer libro de *El capital* —texto que el propio Marx alcanzó a revisar y editar en vida—, hay capítulos enteros que agreden mucho más la sensibilidad

burguesa que el texto removido y, en segundo término, porque las ideas contenidas —aunque no necesariamente la forma de expresarlas— pertenecen en esencia a Adam Smith, a la sazón el ideólogo más difundido y respetado de la burguesía europea a quien, además, Marx dedicara un comentario muy elogioso respecto al tema en cuestión:

Adam Smith llegó en este punto al corazón mismo de la materia [el análisis del trabajo productivo e improductivo]. Éste 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* (Marx, 1974: 133).

¿Por qué, si entre 1862 y 1863 —fechas en que se asume fueron escritos estos borradores— Marx asignaba tanta importancia a esta diferenciación introducida por Smith, el tema en su conjunto fue eliminado tanto de la versión final del primer tomo de *El Capital* como de los borradores revisados por Engels y publicados por éste años después del fallecimiento de Marx? La razón última de la remoción del Capítulo vi (inédito) del Libro I de *El Capital* por mano del propio Marx permanecerá en el misterio, pero no puede dejar de notarse que David Ricardo, en sus *Principios de economía política y tributación*,

tampoco le dedica capítulo especial alguno al tema de la distinción entre trabajo productivo e improductivo aunque, por otra parte, la noción de productividad es central en su pensamiento, al menos en dos momentos: primero, cuando establece los tipos de productividad marginal de la tierra por efectos de las distancias relativas al mercado o por efectos de las diferentes fertilidades y, segundo, cuando critica el concepto de *valor comandado* en Adam Smith (Ricardo, 1973).

El razonamiento de Marx, aunque claramente inspirado en Smith, es perfectamente compatible con el de Ricardo. En efecto, si la cantante de ópera a que hace alusión el alemán en su famoso ejemplo de los *Grundrisse*, canta en un salón privado para deleite de algún burgués y sus invitados, será remunerada con parte de la renta de su contratante y su trabajo será considerado socialmente improductivo. En cambio, si la misma cantante canta la misma ópera en el mismo salón y contratada por el mismo burgués para deleite del mismo público, pero ahora éste cobra la entrada a los asistentes, el trabajo de la *prima donna* se habrá vuelto productivo y será remunerada con un salario que habrá servido para generar una utilidad a su patrón. Lo único que ha cambiado es que el salón privado se ha vuelto público —la invitación personal se ha convertido en un boleto impersonal— y se ha transformado, de hecho, en un medio de producción, tal como ahora se estila convertir antiguas man-



Ilustración de la *Memoria de la Tercera Convención de la Liga de Comunidades Agrarias y Sindicatos Campesinos del Estado de Tamaulipas*, Diego Rivera (1928). Tomado de Diego Rivera Ilustrador, SEP, México, 1986.

siones en restaurantes. La chequera del empresario sigue siendo la misma y posiblemente hasta el contrato firmado con la artista también. Pero ahora el medio de producción tiene la capacidad de ser evaluado según algún ponderador de productividad que resuma el atractivo del local, su buena ubicación, la comodidad de sus instalaciones, el prestigio que otorga asistir a él, la calidad de los programas que ofrece, etcétera.

Las *Teorías sobre la plusvalía* fueron escritas probablemente entre 1862 y 1863, pero fueron anticipadas por los *Grundrisse* alrededor de 1857-1858 (Marx, 1973). En éstos pueden leerse los siguientes comentarios de Marx:

Del análisis de los diversos aspectos del capital mismo, tiene que desprenderse

qué cosa es *trabajo productivo o no*, un punto en torno al cual se ha disputado hasta el cansancio desde que *Adam Smith* hizo esta distinción. *Trabajo productivo* es únicamente aquél que produce *capital (...)* Sólo es productivo el trabajo si produce su propio contrario. (...) "*Productive labourer* he that *directly* augments his *master's wealth*", dice por ello, con toda razón, *Malthus*. (...) *Productive labourer* he that *directly* augments capital [Cursivas en el original] (Marx, 1973: I, 245-246).

Así, pues, Marx adopta literalmente las ideas de Smith y de Malthus sobre la distinción entre el trabajo productivo e improductivo, pero no las incluye en la parte de *El capital* que alcanzó a publicar en vida, tal vez por considerar

que este tema debería ser incluido entre los que quedaron pendientes de corrección, según se desprende de las propuestas de índice que elaborara el propio Marx en diversos momentos de su trabajo.

Como vimos, Marx se adhiere sin reservas a la distinción formulada por Smith, pero su énfasis se dirige al tema que le preocupa: la evolución de las luchas sociales en Europa continental y, especialmente, las que tienen lugar en Alemania después de 1848. Para Marx, estos movimientos son resultado directo de las consecuencias sociales de la acumulación desigual del capital. La distinción entre trabajo productivo e improductivo se vuelve así un elemento clave, en la medida que sólo el primero favorece el proceso. Pero el precio es demasiado alto: el obrero productivo produce con su trabajo no sólo el enriquecimiento de su patrón, como dice Malthus, sino que agrava las condiciones de supervivencia del proletariado, al acentuar el empobrecimiento relativo de sus pares y aumentar la concurrencia entre los mismos.

Al adherir a la postura de Smith, Marx asume —al igual que los otros clásicos— que la distinción entre trabajo productivo e improductivo presupone la existencia del modo capitalista de producción. Pero en tanto los otros autores asumen explícita o implícitamente un principio de *evolución continua* en el desarrollo histórico de las sociedades humanas, Marx ha discriminado ya *etapas evolutivas* en el de-

sarrollo social y productivo de la humanidad (Marx y Engels, 1972; Marx, 1980). Con ello, introduce involuntariamente un problema adicional que deja sin resolver: si trabajo productivo es aquél que se remunera con *capital*, y éste sólo existe en cierta etapa de la evolución humana, luego la diferencia entre trabajo productivo e improductivo sólo es posible establecerla en el modo capitalista de producción. Fuera de este período histórico particular, tal conceptualización carece de sentido, a menos que se recurra al segundo aspecto mencionado por Smith: la materialización de un incremento de valor de uso en alguna forma concreta. Pero este segundo aspecto es, precisamente, el que Marx denomina la “definición incorrecta” proporcionada por Smith, ya que prescinde de la utilización del concepto de plusvalor y, por ende, de la consideración de relaciones sociales de producción.

En efecto, Marx observa que, en este caso,

...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 (Marx, 1974).

...de donde se sigue rápidamente que el problema no estriba en distinguir si lo que se produce es valor de uso o valor de cambio, o mejor dicho, en la supuesta utilidad del valor de uso producido, sea o no portador de un

cierto valor de cambio. Es decir, sólo importa si produce plusvalor, independientemente de su finalidad:

El valor de uso de la mercancía en que se encarna el trabajo de un obrero productivo puede ser del tipo más inútil. (...) 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 (Marx, 1974).

Según Marx, no importa qué “forma material” adquiere el trabajo un vez realizado: lo que importa es en qué modo establece o participa de las relaciones sociales de producción. La expresión “material” de que dicho trabajo es, en efecto, productivo, no estará dada por una mercancía específica o un servicio, sino por el plusvalor que dicho trabajo engendra en beneficio del capitalista.

Del hecho que sólo el trabajo productivo se intercambia por capital, en tanto que el improductivo lo hace por renta, se deduce que el primero produce valores de uso que son esencialmente portadores de valores de cambio, en tanto que el segundo sólo produce valores de uso que se consumen en el acto de su realización. Por lo tanto, el trabajador improductivo es básicamente aquél que produce servicios personales, concepto que, como vimos, Smith extiende al soberano mismo y a todo el Estado.

En la medida 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, aquéllos 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, etcétera) producirán valores de uso materiales.

Aunque Marx no desarrolla el concepto de servicios más que en el sentido de servicios personales, esto se debe al hecho histórico de que la ampliación en gran escala de los servicios técnicos y profesionales se produce hasta el presente siglo. No obstante, considera los servicios de gobierno, de las fuerzas armadas, etcétera, pero éstos son servicios sociales, de utilidad pública, que no son prestados directamente a un capitalista particular, sino al conjunto de la clase capitalista.

En las tres fuentes dejadas por Marx donde analiza el tema que nos ocupa, deja sin resolver el punto que mencionamos más arriba, respecto al carácter histórico de la distinción entre trabajo productivo e improductivo, quizás un motivo más para haber suspendido su inclusión en *El Capital*. Dijimos que en Smith no se presenta este problema, por cuanto su visión del mundo —es

decir, Escocia e Inglaterra y sólo parcialmente el resto de Europa— no discrimina entre grandes etapas evolutivas, sino que asume implícitamente un devenir continuo y modulado, mismo que fue particularmente estable en la época y el ambiente en que escribió *La riqueza de las naciones*. El mundo de Smith es el mejor de los mundos posibles y no tiene motivos para considerarlo como una etapa de transición. Marx, en cambio, vive en un contexto de turbulencia social y su propia vida es bastante azarosa, como es de sobra conocido. Las revueltas sociales de 1848 en las principales ciudades europeas no podían sino presagiar una transformación radical de la sociedad, no sólo de Europa sino del mundo, en la medida en que todos los autores señalados comparten una clara posición eurocentrista.

Esta relatividad histórica quedó plasmada en varios de sus escritos, principalmente en el *Manifiesto del Partido Comunista* —que redactara conjuntamente con Federico Engels— y en el prólogo a la *Contribución a la crítica de la economía política*. Pero la obra de Marx se concentra en el modo de producción capitalista y, dentro de éste, sólo en el capitalismo europeo —particularmente el inglés—, a la sazón el capitalismo más evolucionado entre los conocidos. De este modo, deja pendiente la cuestión de definir los conceptos de trabajo productivo e improductivo en contextos históricos diferentes, en donde resulta obvio que el trabajo,

sea productivo o no, no puede ser intercambiado por *capital*.

Una consecuencia secundaria de todo el análisis anterior es que se crea una opción para el capitalista, que se refiere a la distribución de su gasto:

Cuanto mayor [es] la parte de la renta (salarios y ganancias) que se gasta en mercancías producidas por el capital, menor [es] la porción que se puede invertir en los servicios de trabajadores improductivos y a la inversa (Marx, 1974).

Resulta evidente que, desde su punto de vista, esto no constituye más que un problema de optimización según su nivel de ingresos, que tratará de satisfacer en la medida en que pueda disponer de una renta mayor.

El hecho de que un trabajador sea clasificado como productivo o como improductivo no le quita su carácter asalariado y de que, por lo tanto, deba vender su fuerza de trabajo como mercancía. En términos del capitalista que lo emplea, éste le pagará según el costo social de su reproducción y no según el valor que haya generado con su trabajo, para lo cual el carácter de productivo o improductivo carece de significación. Aquí Marx coincide y retoma el pensamiento de Adam Smith. Dice Carlos Marx:

Esto [el intercambio de servicios improductivos por renta] 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 (re)producirlos (Marx, 1974).

Como corolario, pues, se deduce que:

Es característico del trabajador improductivo que no produzca mercancías para su comprador sino que, en realidad, las reciba de él (Marx, 1974).

Generalmente la mercancía que recibe es dinero o, en su defecto, algún otro valor de cambio. Puede darse el caso de un intercambio de servicios improductivos, pero en esta situación nos ubicaríamos en un plano que no corresponde a relaciones capitalistas de producción.

Al analizar la segunda definición de Smith —o el segundo componente en la versión de Mill— respecto del trabajo productivo e improductivo, Marx observa que el concepto de *productor de mercancías* debe abarcar

...no sólo al obrero que trabaja directamente con las manos o con una máquina, sino al 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 (Marx, 1974. Cursivas nuestras).

Aquí Marx simplemente traza los límites de lo que debe entenderse bajo la denominación de “trabajador que produce mercancías”, es decir, un valor de uso portador de un valor de cambio con un determinado costo de producción y en que están materializadas ciertas relaciones sociales específicas de producción. Así, intervienen, sin ninguna duda, no sólo el obrero o el mecánico que generan el producto material mismo, sino también todo el conjunto de los asalariados que forman parte del *obrero colectivo*, lo cual no los clasifica como productivos o improductivos, ya que toda la argumentación está destinada a demostrar, precisamente, que el carácter de productividad se determina según genere o no plusvalor para el capitalista, independientemente de su representación material.

El mismo trabajo que un asalariado realiza para un cliente, puede ser productivo para éste pero improductivo si lo realiza para sí mismo. Caso típico: el pintor de paredes que un domingo se dedica a pintar su propia casa. El trabajo productivo, se ve aquí con claridad, depende exclusivamente de relaciones sociales de producción y no del carácter mismo del trabajo. Ni, por lo tanto, de la forma en que se materializa.

De la situación anterior extrae Marx una interesante conclusión. Dado que

la remuneración que percibe un asalariado está determinada por el costo social de su reproducción, y que una vez consumida por el trabajador éste necesita volver a vender su fuerza de trabajo para mantener el flujo de ingresos, se sigue que el trabajador tiene un límite para trabajar improductivamente para sí mismo.

Este trabajo improductivo jamás le permite repetirlo por segunda vez, a menos que antes haya trabajado de manera productiva (Marx, 1974).

Es evidente que se refiere a cantidades de trabajo productivo que generen ciertos valores de cambio (dinero en primer lugar) que puedan ser consumidos improductivamente por los asalariados en algo que no represente estrictamente la reposición de su fuerza de trabajo.

Resulta interesante descubrir cómo los argumentos que se utilizaron en la polémica sobre trabajo productivo e improductivo generaron ideas que no sólo se siguen usando, sino que, incluso, su paternidad se suele atribuir a autores más recientes. Al leer los comentarios de Marx a ciertos críticos de Smith, nos parece estar presenciando un debate mucho más contemporáneo:

La mayoría de los escritores que discutieron el punto de vista de Smith sobre el trabajo productivo e improductivo consideran el *CONSUMO COMO UN ACICATE*

NECESARIO PARA LA PRODUCCIÓN. *Por esa razón* entienden que los asalariados que viven de la renta los trabajadores improductivos cuya contratación no produce riqueza, pero es en sí misma un nuevo consumo de riqueza —son tan productivos, *inclusive de riqueza material*, como los productivos, ya que *AMPLÍAN EL CAMPO DE CONSUMO MATERIA Y POR LO TANTO, EL DE LA PRODUCCIÓN.* (...) Pues estos “trabajadores improductivos” —cuyos servicios figuran en las inversiones de los ricos ociosos— tienen todos en común el hecho de que, si bien producen productos *inmateriales*, consumen *productos materiales*, es decir, productos de los trabajadores productivos. (...) Otros economistas, como Malthus, admiten la distinción entre trabajadores productivos e improductivos, pero demuestran al capitalista industrial que estos últimos le son tan necesarios como los primeros, inclusive para la producción de riqueza material [Cursivas en el original; versalitas nuestras] (Marx, 1974).

Es posible encontrar y transcribir más párrafos en el mismo tenor y vencerse de que Marx, en realidad, estaba criticando las conocidas tesis de John M. Keynes: que el trabajo improductivo es necesario para ampliar el mercado de productos de los trabajadores productivos. Dada la imposibilidad histórica, lo que parece evidente del análisis del párrafo mencionado y de otros similares, es que las ideas que Keynes haría suyas eran bien co-

nocidas por los clásicos un siglo antes, en especial por Thomas R. Malthus y Carlos Marx.

Es claro que, retomando a Adam Smith, un trabajador improductivo no se convierte en productivo porque genere consumo que, a su vez, significa el empleo de uno o más trabajadores productivos y la reposición de su propia fuerza de trabajo para convertirse eventualmente en otro trabajador productivo más. *El carácter improductivo de su trabajo no cambia sencillamente porque no genera plusvalor con ese trabajo para ningún capitalista.* Tan sólo facilita la realización de mercancías producidas por otros trabajadores en beneficio de otros capitalistas, pero esto se da en la esfera de la circulación y no puede, por lo tanto, establecer el carácter productivo o improductivo de un proceso que se determina en la esfera de la producción.

JOHN STUART MILL

Será John Stuart Mill quien, pragmáticamente, proponga una salida elegante mediante una definición sintética —es decir, no sólo breve sino que permite resolver la oposición entre tesis y antítesis— del siguiente tenor:

El trabajo productivo es aquél que *produce utilidades que toman cuerpo en objetos materiales* (Mill, 1985. *Cursivas nuestras*).

Mill escribe su texto clásico *Principios de economía política* en pleno período de revueltas sociales en Europa (fueron publicados inicialmente en 1848), pero le añade importantes correcciones en las sucesivas ediciones posteriores, hasta 1871. Coincide en lo fundamental con Smith en que:



Ilustración de la *Memoria de la Tercera Convención de la Liga de Comunidades Agrarias y Sindicatos Campesinos del Estado de Tamaulipas*, Diego Rivera (1928). Tomado de Diego Rivera Ilustrador, SEP, México, 1986.

El trabajo no crea objetos, sino utilidades. (...) Trabajo productivo quiere decir trabajo que crea riqueza (Mill, 1985).

...que será también la posición adoptada posteriormente por Marshall, como ya se indicó. Pero en lo que se refiere específicamente a los funcionarios públicos, señala:

El trabajo de los funcionarios del Gobierno que dan la protección indispensable para la prosperidad de la industria, debe clasificarse como productor de riqueza material, pues sin él ésta no podría existir con una profusión como la actual. Puede decirse que la productividad de ese trabajo es indirecta o mediata, por oposición a la del labrador y el hilandero, que es inmediata. Todos se asemejan en esto: dejan a la comunidad más rica en productos materiales de lo que la encontraron; aumentan, o tienden a aumentar, la riqueza material (Mill, 1985).

¿Puntillismo académico o precaución política? Mientras para Smith el Estado debe reducirse a su mínima expresión, Mill encuentra un camino por el cual el trabajo de los funcionarios públicos puede considerarse *indirectamente* productivo, en la medida en que prepara, mantiene y favorece las condiciones generales del proceso de reproducción ampliada del capital. Ya apuntamos antes que Marx también reconoce la importancia del trabajo indirectamente productivo, aunque no

hace mención específica a los funcionarios del gobierno, sino que está pensando en el personal auxiliar de las empresas. Esta precisión no se contradice en absoluto con la idea de trabajo productivo en el sentido de Smith —y de Marx—, ya que Mill también defiende que:

Entiendo por riqueza sólo la llamada riqueza material y por trabajo productivo sólo aquellas clases de esfuerzo que producen utilidades incorporadas en objetos materiales (Mill, 1985).

Sin embargo, Mill es un pragmático dotado de un fuerte espíritu científico, a diferencia de Smith, para quien el señalamiento moral es el objetivo central de su análisis. Por ende, mientras para Smith la diferencia entre trabajo productivo e improductivo es una distinción que permite trazar una clara línea divisoria entre virtud y ociosidad, Mill advierte que:

El trabajo improductivo puede ser tan útil como el productivo. [Y agrega:] Si bien el trabajo improductivo no enriquece a la sociedad, puede enriquecer a los individuos.

Lo cual lo lleva a la siguiente observación:

No obstante, una comunidad puede aumentar su riqueza mediante el trabajo improductivo, a expensas de otras comunidades, de la misma manera que

un particular puede aumentar la suya a expensas de la de otros particulares. Las ganancias de los cantantes de ópera italianos, de las institutrices alemanas, de los bailarines franceses, etc. son una fuente de riqueza para sus respectivos países, si retornan a ellos. Los pequeños estados griegos, especialmente los más rudos y atrasados, eran viveros de soldados que se alquilaban a los príncipes y sátrapas del Oriente para llevar a cabo guerras inútiles y destructoras, y volvían con sus ahorros para pasar el resto de su vida en su propio país; eran trabajadores improductivos, y la paga que recibían, juntamente con el botín que tomaban, era un desembolso sin retorno para los países que se los proporcionaban; pero si bien esto no representaba una ganancia para el mundo, para Grecia sí lo era. En un período posterior este mismo país y sus colonias proveyeron al Imperio Romano de *otra clase de aventureros*, los cuales, bajo el nombre de *filósofos y retóricos*, enseñaban a la juventud de las clases más elevadas lo que se estimaba como conocimientos muy valiosos; eran, en su mayor parte, trabajadores improductivos, pero su amplia recompensa era una fuente de riqueza para su propio país (Mill, 1985. Cursivas nuestras).

Lo mismo se podría decir, por cierto, del carácter productivo del “trabajo” realizado por *sir Francis Drake* y *sir Henry Morgan* en tierras americanas, en épocas mucho más próximas al autor, sólo que éstos no se alquilaban a sá-

trapas extranjeros sino a la Corona de su propio país.

Por otra parte,

El trabajo productivo puede empobrecer a una nación, si la riqueza que produce, esto es, el aumento que ocasiona en la cantidad de cosas útiles o agradables, es una clase que no se necesita de momento, como cuando una mercancía no es vendible porque se ha producido en cantidad mayor que la necesaria, o cuando los especuladores construyen muelles y almacenes antes de que exista ningún tráfico. (...) El trabajo que se invierte con la esperanza de un rendimiento remoto, cuando las mayores exigencias o los recursos limitados de la comunidad requieren que el producto sea inmediato, puede dejar entretanto al país no sólo más pobre por todo aquello que los trabajadores consumen, sino finalmente menos rico que si se hubieran buscado en primer lugar los rendimientos inmediatos y se hubieran aplazado las empresas que buscaban rendimientos remotos (Mill, 1985).

En otras palabras, según Mill, el trabajo improductivo puede ser útil y aun generar riqueza para una comunidad, en ciertas condiciones, en tanto que el trabajo productivo puede generar pobreza, si no está sincronizado con las necesidades reales en un cierto lugar y tiempo. Es decir, el concepto de productividad del trabajo, en Mill, no es un atributo absoluto que

se pueda medir u observar independientemente de las condiciones específicas del contexto en que se da. Consecuentemente, la discusión misma se torna un ejercicio inútil en la medida en que no permite arribar a ninguna conclusión definitiva y absoluta o, como lo plantea el propio Mill al inicio del capítulo en que trata el tema:

Ha habido no poca controversia entre los economistas políticos sobre qué clases de trabajo deben considerarse improductivos, y no siempre han percibido que en realidad no había motivo de disputa (Mill, 1985).

Para Mill, se trata de una falsa discusión que esconde el verdadero trasfondo: el problema de la distribución de la riqueza:

Lo que es de lamentar, y puede remediarse, es la prodigiosa desigualdad con que se distribuye este excedente, el poco valor de los objetos a que se dedica la mayor parte de él y la gran porción del mismo que es disfrutada por personas que no rinden servicio alguno (Mill, 1985).

IDEAS POSLIMINARES

Ahora bien, retomando un punto ya planteado más arriba, podemos abordar la siguiente cuestión: ¿un trabajador que libera fuerza de trabajo de otro trabajador —éste productivo—, es

productivo o improductivo? Sería el caso, por ejemplo, del personal de limpieza de ciertas fábricas o el personal auxiliar que no es *directamente* productivo, pero que facilita la labor a los trabajadores productivos, desde telefonistas, secretarías y personal de vigilancia hasta supervisores y directores. La respuesta a tal pregunta parece sencilla, pero en realidad no lo es: si el personal de limpieza es directamente contratado por la empresa —digamos, manufacturera— entonces, de acuerdo al razonamiento de Adam Smith, se trataría de trabajadores improductivos que no generan plusvalor sino que consumen renta (utilidades) de la empresa; si, en cambio, se trata de personal subcontratado a través de una empresa especializada en labores de aseo, serían trabajadores productivos respecto a esta última. O sea que, para distinguir entre uno y otro caso, tenemos que recurrir a un concepto nuevo: el grado y tipo de *institucionalización* del trabajo contratado. Los ejemplos abundan ahora, pero la situación en tiempos en que los clásicos discutieron este problema, era otra, aunque John S. Mill, como ya se vio, defendió el carácter productivo de los funcionarios públicos considerándolos *indirectamente* productivos y también Marx consideró este caso.

Hacemos notar, además, que en todos los casos se mantiene un espíritu optimista: se supone de antemano que las secretarías, las telefonistas, los choferes, los gerentes y los directores

facilitan el trabajo de los obreros productivos. Pero no se dice nada respecto al caso, hartamente frecuente en el mundo real, en que dichos trabajadores *obstruyen* dicho trabajo, sea en forma voluntaria o no. Tenemos, pues, que el *grado de improductividad* tiene, además, un signo, que puede ser positivo o negativo, según se trate de un trabajo que facilite u obstruya otro trabajo, éste de naturaleza productiva.

Por lo tanto, para responder a una pregunta aparentemente sencilla, hemos generado otras dos: para saber en qué grado es o no productivo un trabajador supuestamente improductivo según el razonamiento clásico, debemos conocer previamente el *grado de institucionalización* de su trabajo, así como medir su *grado de improductividad*. Al llegar a este punto, comenzamos a sospechar que el enfoque relativista de Ricardo pudiera ser más adecuado, ya que las dificultades anteriores se derivan, evidentemente, del hecho de partir de caracterizaciones absolutas, como ya señalamos.

Por otra parte, podemos afirmar que el personal de limpieza *directamente contratado* es improductivo desde un punto de vista individual, ya que su trabajo inmediato no genera plusvalor para la empresa, sino en la medida en que libera tiempo a un segundo trabajador para que éste sí genere plusvalor, finalmente. Pero el primero sí puede considerarse como productivo si se toma en cuenta el *obrero colectivo* —el conjunto de los trabajadores—

con distintos grados de productividad cada uno, en una misma *unidad de producción*, lo cual se encuadra en el punto de vista de Marx y de Mill, según vimos, aunque no en la de Smith.

Es decir, al tomar como referencia la *productividad promedio* resultante, se vuelve a colocar el análisis en la visión del empresario, que es quien contrata, en definitiva, al conjunto de dichos trabajadores. El empresario podrá considerar la contratación de trabajadores adicionales en la medida que ello aumente la productividad promedio del conjunto, salvo por consideraciones de otro tipo, tales como una mayor conflictividad sindical o limitaciones físicas u otras. La inclusión de personal improductivo, en primera instancia, parece reducir las rentas del empresario, pero si se toma en cuenta el *obrero colectivo*, el criterio es si aumenta o no el *plusvalor socialmente generado* por el conjunto del personal empleado en la empresa.

Tal, una vez más, la idea del *ahorro de trabajo* de Garnier, Lauderdale y Ganilh. Según esto, los trabajadores improductivos sólo serían productivos en la medida en que ahorran trabajo y dejan más tiempo para el propio trabajo de una persona, ya se trate de un capitalista industrial o de un trabajador productivo, quien puede ejecutar un trabajo más valioso gracias a esa reposición por un trabajo menos valioso. (...) Los servicios personales verdaderamente ahorrativos de trabajo sólo serían pro-

ductivos en la medida en que su consumidor sea un productor (Marx, 1974).

Es decir, que para poder estimar tal trabajo como productivo, deben cumplirse las dos condiciones siguientes: primero, el receptor de tal beneficio debe ser un trabajador productivo y no un empresario o funcionario ocioso, para quien ese ahorro de trabajo no significa invertir una cantidad equivalente de tiempo en actividades productivas; segundo, el tiempo de trabajo improductivo que ahorre trabajo productivo debe resultar menos costoso que el tiempo que ahorra. Además, como ya dijimos, es necesario considerar el obrero colectivo y la productividad promedio para decidir, desde un enfoque empresarial, si ese trabajo improductivo en especial resulta productivo para el conjunto.

De lo anterior se desprende que el caso del *ahorro de trabajo* no es, en realidad, un problema de las productividades individuales, sino un asunto de *división del trabajo*, ya que desde el punto de vista del conjunto es, sin duda, trabajo productivo. Más aún, agregamos, al tomar en cuenta al obrero colectivo y la productividad promedio resultante, desaparece la distinción entre trabajo productivo e improductivo y el problema del empresario —o de la sociedad, según cuál sea la unidad de observación— es maximizar la productividad social. Es decir, no es lo mismo hablar de obreros improductivos que de obreros mal empleados (o desempleados).

Al respecto, señala Marx:

Lo correcto de este asunto es: la *división del trabajo*. (...) La distinción misma [entre trabajo productivo e improductivo] aparece como resultado de la *división del trabajo*, y de tal manera impulsa la productividad general de los trabajadores al hacer del trabajo improductivo la función exclusiva de un sector de los trabajadores, y del trabajo productivo función exclusiva de otro sector (Marx, 1974).

Del sucinto análisis expuesto resulta claro que, para los clásicos, el incremento en el valor agregado conjunto de la producción es un problema de asignación de tareas al *obrero colectivo*. En otras palabras, y sacando conclusiones en términos del debate contemporáneo, podemos afirmar que, frente al dilema de cómo incrementar la riqueza nacional, la alternativa keynesiana no resuelve el problema, por cuanto si bien incrementa la demanda efectiva y permite dar salida a inventarios acumulados y reanudar el ciclo productivo, ello no implica volver productivos a los desempleados; en otras palabras, la productividad social no se altera, sólo se restablece la circulación de mercancías, al costo de un mayor nivel de circulante monetario y mediante un impulso que dura sólo un ciclo, con lo cual el problema del desempleo no se soluciona sino que sólo se posterga. Es decir, se propicia inflación, sin generar valor adicional y sin resolver realmente el problema del desempleo.

La alternativa neoclásica u ortodoxa, por su parte, no incluye el desempleo como variable en el universo del problema: su enfoque se limita a encontrar las condiciones de equilibrio exclusivamente en el ámbito de la parte productiva de la sociedad, es decir, en el subconjunto social constituido por la suma de las empresas activas y, por lo mismo, no toma en cuenta a los individuos que no pertenecen a ninguna empresa por hallarse desempleados. La única alternativa que ofrece esta corriente es considerar el desempleo exclusivamente como voluntario, aduciendo que si los obreros accedieran a reducir lo suficiente sus salarios, podrían ser absorbidos por la planta productiva existente. Los universos clásico y neoclásico son, pues, radicalmente distintos y sólo coincidirían en la hipotética situación de pleno empleo. Por lo tanto, el problema de incrementar la riqueza nacional para la corriente neoclásica —y sus derivaciones posteriores— se reduce al problema de incrementar la productividad de la parte empleada de la sociedad; el recurso humano es, para esta corriente, el recurso prescindible. Para la escuela clásica, en cambio, el conjunto social es irreductible y constituye una limitación física objetiva. Por lo tanto, incrementar la riqueza social implica incrementar la productividad de toda la sociedad considerada como un *solo obrero colectivo*, para lo cual la solución del problema se puede subdividir en dos opciones que se comple-

mentan entre sí: optimizar la división social del trabajo con los recursos existentes o bien introducir nuevos recursos para emplear mejor a la parte menos productiva de la sociedad.

La alternativa única que se desprende del enfoque clásico es el aumento de la productividad conjunta de toda la economía —incluyendo en ésta el costo de la desocupación, objetivo que sólo sería posible lograr —en términos contemporáneos— mediante uno de dos caminos: o bien expropiando las empresas existentes e incorporando a toda la población económicamente activa a la producción a través de éstas, o bien propiciando la creación de tantas nuevas empresas como sean necesarias para abatir el desempleo. Ambas alternativas fueron entrevistas por los autores clásicos: Marx, quien recoge las propuestas socializadoras de Owen y Saint-Simon —“de cada quien según su capacidad y a cada quien según su necesidad”—, se pronuncia por la socialización de los medios de producción; John Stuart Mill, en cambio, afirma:

El principio de la propiedad privada nunca se ha practicado fielmente en ningún país, y menos, tal vez, en éste [Inglaterra]. El orden social en la Europa moderna comenzó con una distribución de la propiedad que no fue el resultado de un reparto equitativo o de la adquisición mediante la actividad, sino de la conquista y la violencia (Mill, 1985).

Considerando la precedencia histórica del texto de Mill, vemos que la idea de la “acumulación originaria” es también otro rasgo importante que Marx comparte con los clásicos. Y agrega:

Las leyes de la propiedad jamás se han ajustado hasta ahora a los principios en que descansa la justificación de la propiedad privada. Han creado la propiedad de cosas que nunca debieron ser propiedad, y la propiedad absoluta allí donde sólo debería existir la propiedad condicionada (Mill, 1985).

Por lo anterior, este autor concluye:

Aún sabemos demasiado poco sobre lo que el sistema individual llevado a su mayor perfección, o el socialismo en la mejor de sus formas, pueden realizar, para poder decidir cuál de los dos será la forma final de la sociedad humana. (...) La elección final dependerá probablemente y de manera principal de la siguiente consideración: cuál de los dos sistemas es compatible con la mayor suma de libertad y espontaneidad humana (Mill, 1985).

A diferencia de Adam Smith, la visión que John S. Mill tiene del régimen de propiedad privada no es apologetica, sino profundamente crítica, luego de observar las terribles consecuencias a que condujo su implantación en las economías europeas y que fueron el motivo subyacente en los movimientos sociales de 1848, época en que Mill publica la primera versión de su trabajo:

Las restricciones del comunismo serían libertad en comparación con la situación actual de la mayoría de la raza humana. La generalidad de los trabajadores en este país y en casi todos los demás tiene tan poca libertad para escoger su ocupación o para trasladarse de un sitio a otro, depende en la práctica en tal forma de reglas fijas y de la voluntad de los demás, como en cualquier otro sistema poco diferente de la absoluta esclavitud; y eso sin mencionar la completa sujeción doméstica de la mitad de la especie, a la que cabe el honor tanto al owenismo como a casi todas las otras formas del socialismo de asignarle iguales derechos, por todos respectos, que el sexo que hasta ahora ha sido el dominante (Mill, 1985).

No obstante, la posición final de Mill es la de no descartar las posibilidades de un régimen de “verdadera” propiedad privada, supervisada y limitada por el interés común de la sociedad.

Durante mucho tiempo aún, el economista político se interesará sobre todo en las condiciones de existencia y de progreso inherentes a una sociedad basada en la propiedad privada y en la rivalidad personal; y que en el estado actual del perfeccionamiento humano, el fin principal a perseguir no es la subversión del sistema de la propiedad individual, sino su mejoramiento y la completa participación de todos los miembros de la comunidad en las ganancias que del mismo se deriven (Mill, 1985).

Parece evidente que ambas alternativas —socialización de los medios de producción o profundización del modelo competitivo— implican la necesidad de una activa conducción estatal de la economía, contrariamente a los deseos de Adam Smith. Con la segunda opción, sin embargo, no desaparecería la sociedad capitalista basada en la explotación del trabajo humano sino que se profundizaría su desarrollo, lo cual —con la excepción de Marx— está perfectamente dentro de la perspectiva de la escuela clásica.

El enfoque clásico implica asumir que un empresario puede despedir a un obrero improductivo, si así conviene a sus intereses, pero que la sociedad no puede hacer lo mismo, a menos que expulse al sujeto fuera del país. El empresario, al actuar de este modo, sólo transfiere el problema del nivel individual al colectivo. El costo del desempleo, visto de esta manera, se torna inevitable e irreductible, y se debe afrontar de una u otra forma. En la práctica, particularmente en países sin seguro de desempleo, el costo recae sobre los mismos desempleados o sobre sus familias y, por extensión, en el sector de menores ingresos de la sociedad, con lo cual se convierte en un agravante más de la ya de por sí desigual distribución del ingreso. Un paliativo para las sociedades que se encuentran en esta última situación es fomentar o tolerar la emigración de sus desocupados. Así ocurrió con Irlanda, España, Italia y Portugal frente a la opción de

emigrar al continente americano, y así ocurre actualmente con países como México, El Salvador, Haití, Turquía, Pakistán, India, Bangladesh, Argelia, Túnez y tantos otros, que al no poder ofrecer una suficiente generación de empleos productivos en sus territorios ven cómo se incrementa cotidianamente la emigración de sus hijos.

El análisis del pensamiento clásico permite no sólo elaborar una crítica sino también entrever distintas alternativas frente a la opción neoclásica de moda en los tiempos que corren, referente al tema del trabajo humano, su empleo adecuado y su capacidad de incrementar la riqueza nacional. La propuesta del marginalismo contemporáneo consiste en abaratar los costos laborales —mediante la supresión de la seguridad en el trabajo y el aumento efectivo del desempleo que actúa como depresor salarial—, con lo cual genera una ilusión tan falsa como peligrosa: que el incremento aparente en la productividad de *algunos* trabajadores implique un incremento generalizado en la productividad social. Por el contrario, adoptando la postura clásica en la materia, puede afirmarse que tanto el costo económico como las consecuencias sociales de las políticas de desocupación deliberada se constituyen en problemas más graves, profundos y permanentes que los que supuestamente ayudan a resolver.

El pensamiento clásico se basa en lo que podemos denominar el *enfoque de productividad social*, al considerar

a la economía como un fenómeno que se explica a partir del universo social y de sus múltiples interrelaciones. La pobreza, la desigualdad y el desempleo son consecuencias del devenir colectivo y no atributos de la personalidad de los individuos. Así, el problema de cómo generar y repartir riqueza es un problema colectivo que debe ser resuelto colectivamente. Si ello implica o no un modelo democrático en la esfera política es materia de discusión que rebasa los límites de este trabajo. Pero lo que sí se desprende del análisis efectuado es que los clásicos —en especial Carlos Marx y John Stuart Mill— señalaron dos de las opciones compatibles con esta interpretación: la solución radical, que consiste en la socialización de los medios de producción, y la solución reformista, que consistiría en un mayor control social del proceso productivo, pero manteniendo el principio de la propiedad privada. Aun la segunda opción implicaría un grado importante de participación activa del Estado, sobre cuyas características y límites no podemos extendernos en este ensayo, pero que bien valdría la pena explorar.

BIBLIOGRAFÍA

- Arico, José
1974 "Presentación", en Karl Marx, *El capital: Libro I, capítulo VI (inédito)*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Marshall, Alfred
1957 *Principios de economía*, Aguilar, Madrid.
- Marx, Karl
1973 *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador), 1857-1858*, Siglo XXI, Buenos Aires.
1974 *Teorías sobre la plusvalía*, Cartago, Buenos Aires.
1980 *Contribución a la crítica de la economía política*, Siglo XXI, México.
- Marx, Karl y Engels, Federico
1972 *Manifiesto del Partido Comunista*, Roca, México.
- Mill, John Stuart
1985 *Principios de economía política*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Ricardo, David
1973 *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Schumpeter, Joseph A.
1971 *Historia del análisis económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Smith, Adam
1981 *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México.