

TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO

La distinción entre *lo productivo* y *lo improductivo* fue planteada en el último tercio del siglo XVIII por los economistas franceses de la escuela fisiocrática que postularon la *productividad* exclusiva de la agricultura. Sólo la agricultura, afirmaban los fisiócratas, era inherentemente capaz de generar un excedente por encima de los costes necesarios, es decir, un *producto neto*. Las manufacturas y el comercio no eran productivos en este sentido. Los economistas clásicos rechazaron este criterio. Sin embargo, algunos de ellos (Smith, Malthus y John Stuart Mill) intentaron aclarar la cuestión ya que pensaban que era importante para determinar los factores de los que dependía el crecimiento económico.

Adam Smith aplicó la distinción entre lo *productivo* e *improductivo* al trabajo. J. S. Mill, por su parte, extendió la distinción al consumo y diferenció entre consumo productivo e improductivo. En ambos casos, la importancia de la distinción estaba en su relación con la visión que tenían estos autores del progreso económico.

Marx fue el último economista importante de la época clásica que mantuvo la distinción entre lo *productivo* y lo *improductivo*. Para él, el trabajo (el de los obreros) era el único factor productivo, la única fuente de todo el valor generado en la economía.¹⁹⁰ Después de Marx, el debate sobre lo *productivo* e *improductivo* prácticamente desapareció de la ciencia económica.

Este capítulo se inicia con el análisis de la distinción smithiana entre *trabajo productivo* e *improductivo* que fue aceptada, en términos generales, por los principales economistas clásicos. Posteriormente, se exponen las opiniones de Say y McCulloch, quienes pusieron reparos a la distinción de Smith. Finalmente, en el último apartado, se exponen las aclaraciones de J. S. Mill sobre esta cuestión, así como la distinción que este autor plantea entre consumo productivo e improductivo.

1. La distinción de Adam Smith

Como se adelantó en el capítulo anterior, la distinción entre trabajo *productivo* y trabajo *improductivo* de Smith está estrechamente relacionada con su visión del crecimiento económico. Smith identifica al número relativo de trabajadores *productivos* como el segundo factor determinante, después de la división del trabajo, del progreso económico de un país.

¹⁹⁰ Esta idea constituye la base sobre la que Marx asienta su doctrina de la plusvalía que, a su vez, es el fundamento de su teoría de la explotación. Esta teoría será objeto de análisis en el capítulo siguiente.

Para Smith el trabajo *productivo* es el que añade valor al objeto al que se incorpora y resulta en una mercancía, fundamentalmente tangible y almacenable, con algún valor de mercado. En sus propios términos, el trabajo *productivo* “añade valor al objeto en que se emplea [...] se incorpora y realiza en algún objeto concreto o mercancía vendible, que dura algún tiempo tras la finalización del trabajo. En cierta forma es como una cantidad de trabajo almacenada y conservada para su empleo cuando se necesite para alguna ocasión. Posteriormente, este objeto, o lo que es lo mismo, el precio de tal objeto, puede poner en funcionamiento una cantidad de trabajo igual a la que originariamente lo produjo.”¹⁹¹

Smith toma como ejemplo de esta *clase* de trabajo el que realizan los obreros de las manufacturas y lo contrasta con el trabajo de los sirvientes domésticos. El trabajo del sirviente doméstico, afirma Smith, “no añade valor a nada [...] no se incorpora ni realiza en ninguna mercancía vendible u objeto específico. Sus servicios perecen, por lo general, en el mismo instante de su ejecución, y raramente dejan tras ellos huella o valor alguno por los que se pueda conseguir, posteriormente, una misma cantidad de servicios.”¹⁹² Es decir, el trabajo *improductivo* es el que genera servicios intangibles, que no añaden valor directamente y que, difícilmente, se pueden almacenar.¹⁹³

De acuerdo con lo anterior podría esperarse que para Smith todo trabajo dedicado a los servicios fuese improductivo, pero no es así. Smith excluye de esta

¹⁹¹ A. Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. I, libro segundo, capítulo 3, p. 387.

¹⁹² *Ibíd.*, p. 387.

¹⁹³ H. Myint, sostiene en su libro *Theories of Welfare Economics* (1948) que en estos pasajes de Smith se pueden encontrar dos versiones diferentes del concepto de trabajo *productivo* (y, por tanto, del concepto de trabajo *improductivo*). La primera es la *versión almacenamiento*, y se deduce de la referencia de Smith a que el trabajo *productivo* “se incorpora y realiza en algún objeto concreto o mercancía vendible, que dura algún tiempo tras la finalización del trabajo.” La segunda es la *versión valor*, según la cual el trabajo *productivo* produce artículos que “posteriormente, [...] pueden poner en funcionamiento una cantidad de trabajo igual a la que originariamente los produjo” (Citado por M. Blaug, *Teoría Económica de Ricardo*, op. cit., p. 144).

categoría a los comerciantes e intermediarios, aunque mantiene en ella a los burócratas y también a los médicos, abogados, *hombres de letras* y a los artistas en general. Las actividades comerciales, según Smith, *añaden* valor a los *inputs* recibidos mientras que, por ejemplo, “[...] *todos los funcionarios, tanto de justicia como de guerra que sirven (al soberano), y todo el ejército y la marina, son trabajadores improductivos, [...] sus servicios no producen nada por lo que se pueda conseguir una misma cantidad de servicios.*”¹⁹⁴

Smith se encarga de dejar claro sin embargo que los trabajadores *improductivos*, tienen un cierto valor y merecen también una *recompensa*. Los salarios de los trabajadores *improductivos* no provienen, según Smith, del valor generado por ellos mismos sino de los ingresos de las personas que los emplean. Estos ingresos a su vez pueden ser el resultado de una contribución productiva a la economía, o bien, pueden ser una participación en el *excedente* generado por otros factores que sí son productivos.

La distinción smithiana entre las dos *clases* de trabajo resulta hoy bastante arbitraria. No se puede seguir a Smith en limitar el calificativo de *productivo* de la forma en que lo hizo. Sin embargo, para él, tenía un significado claro y no carecía de sentido. Al definir el trabajo *productivo*, Smith trataba de delimitar las actividades que estimulan la acumulación de capital y el progreso económico. En realidad, lo que trataba de establecer era que cuanto mayor fuese la proporción de la fuerza de trabajo que se empleaba en dichas actividades, mayor sería la capacidad de crecimiento de la economía. El trabajo *improductivo* era el que se empleaba en actividades que no contribuían directamente al crecimiento. Para Smith, estas actividades eran, fundamentalmente, los servicios.

¹⁹⁴ Smith, *La Riqueza de las Naciones*, op. cit., vol. I, p. 388.

Es admisible afirmar que no todas las actividades estimulan igualmente el crecimiento económico. No obstante, es difícil delimitar con claridad cuáles son las actividades *productivas* en este sentido, debido a la falta de información, por lo que sería aventurado hacer afirmaciones generales sobre esta cuestión. Esta es, probablemente, la razón por la que el debate sobre el significado de lo *productivo* y lo *improductivo* ha desaparecido de la ciencia económica.

Adam Smith sin embargo, estableció una jerarquía de sectores según la importancia de la contribución de cada uno al crecimiento económico. En el capítulo 5 del libro segundo titulado “*Sobre los diferentes empleos de los capitales*” Smith señala que los capitales pueden ser empleados en la agricultura, las manufacturas, el comercio mayorista y el comercio minorista, y establece, más adelante, un *ranking* de estos sectores según su contribución al crecimiento. Al parecer el criterio sobre el que basa la ordenación es el número de trabajadores *productivos* que pone en movimiento cada unidad de capital empleada en cada sector; esto es, el inverso de la relación capital-trabajo de cada sector. Un sector es tanto más productivo (y contribuiría en mayor medida al crecimiento económico) cuanto menor sea su relación capital-trabajo.

Smith sitúa a la agricultura en la cabeza de la lista. Para él, “*el capital del agricultor pone en funcionamiento mucho más trabajo productivo que cualquier otro capital del mismo tamaño. De todas las formas en que un capital se puede emplear la agricultura es sin duda la más ventajosa para la sociedad.*”¹⁹⁵ Después viene la industria manufacturera, y a continuación el comercio al por mayor. La actividad menos productiva de todas era el comercio al por menor. Fuera de esta escala se encontraban todas las actividades que

¹⁹⁵ *Ibíd.*, pp. 418-19.

emplean trabajo *improductivo*. En definitiva, parece ser que, para Smith por lo menos, la distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo* era una cuestión de grado. Y si se está dispuesto a distinguir entre actividades más y menos productivas, parece también plausible afirmar que algunas actividades no son productivas en absoluto.

2. Las opiniones de Say y McCulloch

Algunos autores clásicos posteriores a Smith criticaron la distinción smithiana entre trabajo *productivo* y trabajo *improductivo*.

Para J. B. Say, por ejemplo, todo trabajo capaz de generar alguna utilidad debía ser considerado *productivo*. Él sostenía que *“la producción no era creación de materia sino creación de utilidad (entendida ésta) como la facultad que tienen las cosas de poder satisfacer las diferentes necesidades de los seres humanos. [...] Cuando un hombre vende a otro un producto cualquiera le vende la utilidad que hay en dicho producto; el comprador no lo compra más que debido a su utilidad [...].”*¹⁹⁶ Más adelante, agregaba que *“cualquiera que sea la operación a la que el trabajo se aplica, éste resulta productivo pues concurre a la creación de un producto. Así pues, el trabajo del sabio que hace experiencias y las consigna en libros es productivo, el trabajo del empresario, aunque no ponga inmediatamente manos a la obra, es productivo; en fin, el trabajo del peón, desde el jornalero que labra la tierra hasta el marinero que maneja un barco, es también productivo. Es raro que alguien se dedique a realizar un*

¹⁹⁶ J. B. Say, *Tratado de Economía Política*, op. cit., pp. 46-47.

*trabajo que no sea productivo, es decir, que no participe en los productos de una u otra industria.”*¹⁹⁷

Esta idea, llevada hasta sus últimas consecuencias, hubiera acabado lógicamente en un rechazo total de la distinción smithiana. No obstante, la distinción fue aceptada, en términos generales, como una forma de distinguir las actividades que afectaban positivamente al crecimiento económico y puede decirse que se mantuvo durante toda la época clásica.

J. R. McCulloch criticó también la distinción smithiana sobre la base de la utilidad. El sostenía, refiriéndose a Smith, que el resultado del trabajo, tanto de un sirviente doméstico como de un empleado de la industria manufacturera, consistía en productos o servicios y que éstos “*no eran otra cosa sino solamente utilidad.*”¹⁹⁸

Pero McCulloch puso más interés en mostrar que Smith había estrechado injustificadamente los límites del trabajo *productivo* que en desechar totalmente la distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo*. Él toma como ejemplo el trabajo que realizan los músicos, los cantantes de ópera y, en general, todo tipo de artistas y afirma que “*la afición por los entretenimientos que todos ellos proporcionan tiene la misma influencia sobre la riqueza nacional que la afición por el tabaco, el champán y otras mercancías de lujo. Nosotros deseamos acudir a sus exhibiciones y, consecuentemente, tenemos que pagar el precio requerido [...] De aquí se sigue que los entretenimientos en cuestión [...] crean nuevas necesidades y, al hacerlo, incentivan nuestra industria para procurar la recompensa por tales servicios.*”¹⁹⁹ Con un punto de vista como éste, McCulloch tenía que haber rechazado

¹⁹⁷ *Ibidem*, p. 72.

¹⁹⁸ J. R. McCulloch, *The Principles of Political Economy*, op. cit., p. 503.

¹⁹⁹ *Ibidem*, p. 506.

plenamente la distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo*, como lo había hecho Say. Pero la verdad es que McCulloch no fue tajante en este aspecto.

3. Las aclaraciones de John Stuart Mill

Mill defendió la distinción de Smith e insistió en la idea de que el trabajo *productivo* es el que crea riqueza (valor añadido) y contribuye a la acumulación de capital.²⁰⁰

No obstante, Mill dejó claro que la distinción de Smith era simplemente una cuestión de lenguaje y clasificación. En la tercera de sus *cuestiones no resueltas*, Mill sostiene que “*la utilidad de la clasificación es fijar la atención sobre las distinciones que existen entre las cosas, y la mejor clasificación es la que se funda en las distinciones más significativas,[...]. Al asignar un significado a las palabras productivo e improductivo debemos procurar que reflejen las distinciones más importantes que puedan expresar, sin una violación notoria de los usos habituales.*”²⁰¹

²⁰⁰ Malthus también mantuvo la distinción de Smith (aunque propone el término *servicios personales* en lugar de *trabajo improductivo* para evitar interpretaciones despectivas.- T. R. Malthus, *Principios de Economía Política*, op. cit., p. 30-). Malthus además utiliza la distinción smithiana en su análisis de las crisis de sobreproducción cuando propone un aumento del empleo de *trabajadores improductivos* como una de las formas de superar la crisis. Sobre esta cuestión, D. P. O’Brien hace una interpretación demasiado extrema. Este autor sostiene que Malthus no diferencia los tipos de trabajo según su influencia sobre el crecimiento económico sino según su relación con el fenómeno de las pléoras. (D. P. O’Brien, *Los Economistas Clásicos*, op. cit., p. 324).

²⁰¹ J. S. Mill, *Ensayos sobre Algunas Cuestiones Disputadas en Economía Política*, op. cit., p. 104.

En este mismo sentido se manifiesta en el capítulo 3 del libro primero de sus *Principios*. Aquí Mill se pregunta, después de presentar los argumentos de Say: “¿por qué no considerar productivo todo trabajo que produce utilidad? ¿por qué negar ese título al cirujano que arregla un miembro, al juez o al legislador que confiere seguridad, y darlo al lapidario que talla y pule un diamante?”²⁰² Más adelante Mill agrega: “Es absolutamente cierto que todas esas clases de trabajo producen una utilidad; y el problema que nos ocupa no hubiera sido nunca tal problema, si la producción de utilidad bastara para satisfacer la idea común que la humanidad se ha formado del trabajo productivo. Producción y productivo son, bien entendidas, expresiones elípticas, que entrañan la idea de algo producido, pero ese algo, en sentido ordinario, lo concibo yo no como utilidad sino como riqueza. Trabajo productivo quiere decir trabajo que produce riqueza.”²⁰³ Y la riqueza, para Mill, la constituyen los productos materiales. No obstante, incluye el trabajo empleado en adquirir *habilidad industrial* como trabajo *productivo* (en virtud, según él, de los productos materiales que produce dicha habilidad). Mill concluye el análisis de la cuestión señalando que de acuerdo con el uso habitual del *lenguaje de la economía política* hay muchos servicios que no constituyen *riqueza*. En definitiva, para Mill la distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo* no es más que una convención lingüística.²⁰⁴

²⁰² J. S. Mill, *Principios de Economía Política*, op. cit., p.64.

²⁰³ *Ibidem*, p.65.

²⁰⁴ Casi cincuenta años después de que se publicara la primera edición de los *Principios* de Mill, Alfred Marshall sugirió desechar este tipo de terminología. “Siempre que (dice Marshall) usemos aisladamente la palabra productivo deberá interpretarse en el sentido de productivo de medios de producción o de fuentes duraderas de goce. Pero éste es un término que se presta a confusiones y que no deberá utilizarse cuando se requiere precisión. Si alguna vez se desea emplearlo en un sentido diferente se debe especificar; por ejemplo, podemos hablar del trabajo como productivo de cosas necesarias.” Citado por Guido Montani (1987), “productive and unproductive labour”, en J. Eatwell, M. Milgate, y P. Newman (eds), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, The McMillan Press, Londres, vol. 4, p. 1008.

Mill también distinguió entre consumo productivo e improductivo. Para él, esta distinción era más importante que la que existía entre trabajo *productivo* e *improductivo*. El consumo productivo *"es aquel que se emplea en mantener y aumentar las fuerzas productivas de la comunidad, ya sean las que residen en el suelo, en sus materiales, en el número y eficiencia de sus instrumentos de producción, o en sus habitantes."*²⁰⁵ Es decir, es el consumo de bienes y servicios necesarios para mantener o para ampliar el stock de capital físico (lo que en términos actuales conocemos por inversión bruta en capital fijo) y también el consumo de *capital humano*. El consumo improductivo es el *consumo de lujo* e incluye todo el consumo restante, *"pues ni la producción es su objeto ni resulta por ello mejorada."*²⁰⁶

²⁰⁵ J. S. Mill, *Principios de Economía Política*, op. cit., p.70.

²⁰⁶ *Ibíd*em, p. 70.