

CAPÍTULO II: LA TEORÍA DEL TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO

INTRODUCCIÓN

I. EL PLANTEAMIENTO INCORRECTO DEL PROBLEMA: EL CONTENIDO DEL TRABAJO (CONCRETO) Y EL VALOR DE USO:

II. EL PLANTEAMIENTO CORRECTO DEL PROBLEMA: LA FORMA del TRABAJO (ABSTRACTO) Y LA VALORIZACIÓN del CAPITAL:

III. TRABAJO PRODUCTIVO Y TRABAJO REPRODUCTIVO:

“Para formular exactamente el problema del trabajo productivo, debemos ante todo realizar una tarea preliminar: debemos determinar el significado exacto de la teoría de Marx sobre el trabajo productivo. Infortunadamente, ninguna parte de la vasta literatura crítica sobre Marx está tan llena de discrepancias conceptuales como la concerniente a este problema, tanto entre los marxistas como entre ellos y sus adversarios. Una de las razones de esa confusión es la idea poco clara que se tiene de las concepciones mismas de Marx sobre el trabajo productivo”. [Rubin: 315]

Estas palabras de Isaak Illic Rubin, escritas a principios de siglo, siguen siendo válidas hoy en día: continúa –o, mejor, ha crecido– la confusión. Y la razón fundamental de la confusión existente es que todavía no ha llegado a tenderse la propia concepción de Marx acerca del trabajo productivo e improductivo. No obstante, por parte de autores muy diversos, se han producido notables aportaciones, que pueden ser útiles para desarrollar creativamente las ideas originales de Marx. Pero lo primero que hay que hacer, si se quiere poner un cierto orden en toda la maraña de intervenciones sobre el tema, es comenzar descartando la tesis de la contradicción interna de la propia teoría de Marx (incluso en su versión suavizada, según la cual existirían, al menos, determinadas “zonas contradictorias”, aunque no antagónicas, en el seno de esta teoría, o bien ciertas incoherencias de pensamiento).

Nuestra primera tarea debe ser, por consiguiente, la de demostrar la existencia de una única teoría –multifacética, pero coherente– del trabajo productivo en Marx, desarrollada a lo largo de toda su obra. Por supuesto, esto no excluye la existencia, en sus escritos, de determinadas expresiones oscuras o de frases más o menos problemáticas. Pero, insistamos: su teoría del trabajo productivo e improductivo es totalmente homogénea y coherente. La verdadera dificultad estriba en que esta teoría convive, en su obra, con una teoría colindante, pero diferente, (que analizamos en el capítulo tercero, y que ha pasado generalmente desapercibida): su teoría de la “funcionalidad social” relativa (desde el punto de vista de la reproducción social y del crecimiento en términos de valores de uso) de la distribución del “trabajo ligada con cada modo de producción. Ahora bien, centrándonos en la teoría del trabajo productivo, digamos que, ya en los años veinte, Rubin fue perfectamente consciente de esta realidad. Él mismo analizó, con toda corrección, en nuestra opinión, los distintos aspectos del problema tratados por Marx; insistiendo,

también, en la unidad y coherencia de la teoría marxiana, y exponiendo dicha teoría, de forma muy clara, en el último capítulo de su excelente libro en sayo sobre la teoría marxista del valor¹.

Hay que tener en cuenta que, por la época en que lo escribió, Rubin no pudo conocer ni los *Grundrisse* ni el Capítulo sexto (inédito) del libro I de *El capital*, publicados, ambos, con posterioridad. Sin embargo, esto no hace sino otorgarle un mayor mérito aún a Rubin, a la vez que nos permite a nosotros comprobar cómo, también en estas dos obras de Marx, la teoría del trabajo productivo se mantiene idéntica a la expuesta en otros trabajos suyos anteriores, utilizados por Rubin para su resumen. Éste consideró que, para interpretar las ideas de Marx, era necesario partir del capítulo IV del tomo I de sus *Theorien*². Hoy, sin embargo, podemos añadir que el apartado del *Capítulo sexto* dedicado al “Trabajo productivo y trabajo improductivo” (pp. 77-89) constituye un excelente compendio de toda la labor de análisis histórico sobre el tema, realizada por Marx en sus *Teorías sobre la plusvalía*.

En realidad, dicho *Capítulo sexto* puede servirnos perfectamente como punto de partida para el estudio actual de la teoría en Marx; sobre todo, teniendo en cuenta que fue redactado en 1863-64, es decir, con posterioridad al manuscrito del que *Engels* extrajo el libro II de *El capital*, y *Kautsky*, los materiales de las *Teorías*. En cuanto a los libros I y III de *El capital*, posteriores incluso al *Cap. Sexto*, veremos que representan, respectivamente, un resumen del extracto contenido en el capítulo citado; y un desarrollo especial y particular de la teoría: la cuestión del trabajo “comercial”, cuestión que –por plantearse en el ámbito del proceso de la circulación, expresamente ausente del marco de las *Teorías* y del *Cap. Sexto*, así como de todo el libro I de *El capital*, que se circunscriben, todos ellos, al estudio del proceso de la “producción inmediata del capital”– está tratada, exclusivamente, en los libros II (“Proceso de circulación del capital”) y III (“Proceso global de la producción capitalista”) de *El capital*.

Veamos, por tanto, en qué consiste el contenido del citado apartado del *Cap. Sexto*, teniendo en cuenta que, en esta obra, “son tres los puntos a considerar: 1) las mercancías como producto del capital, de la producción capitalista; 2) la producción capitalista es producción de plusvalía; 3) es, en fin de cuentas, producción y reproducción de toda la relación (...)” (C6: 2). En el punto más extensamente tratado de los tres –“la producción capitalista como producción de plusvalía” (193-101)–, y tras analizar la subsunción formal y real del trabajo en el capital, abre Marx un apartado dedicado al “Trabajo productivo y trabajo improductivo”, en el que empieza afirmando que, “como el fin inmediato y producto por excelencia de la producción capitalista es la plusvalía, tenemos que solamente es productivo aquel trabajo –y sólo es trabajador productivo aquel ejercitador de la capacidad de trabajo–que directamente produzca plusvalía; por ende sólo aque l trabajo que sea consumido directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización del capital” (p. 77).

Marx utiliza diversas expresiones equivalentes para significar esto mismo, y advierte contra una generalizada confusión: “Sólo la estrechez mental burguesa, que tiene a la forma capitalista de la producción por la forma absoluta, y en consecuencia, por la única forma natural de la producción, puede confundir la cuestión de qué es trabajo productivo y trabajador productivo desde el punto de vista del capital, con la cuestión de qué es trabajo

¹ Rubin (1923), pp. 315-331.

² *Ibid.*, p. 315.

productivo en general, contentándose así con la respuesta tautológica de que es productivo todo trabajo que produce, en general, o que redunde en un producto, o en valor de uso cualquiera, resumiendo: en un resultado” (p. 78).

En este párrafo, centra Marx el problema en sus auténticos términos: lo que importa es qué es trabajo productivo para el capital, es decir, definir el trabajo específicamente productivo desde el punto de vista capitalista. O, lo que es lo mismo, “Marx descarta por inútil la cuestión de qué tipo de trabajo es productivo en general, en todas las épocas históricas, independientemente de las relaciones sociales concretas” (Rubin: 316). Esta “determinación” o “definición del trabajo productivo en general” es tan amplia que puede afirmarse que está, en realidad, vacía de contenido. El mismo Marx considera que se trata de una tautología: todo trabajo es productivo, desde este punto de vista, por que todo trabajo produce algún resultado. Más adelante volveremos a esta cuestión, pero ahora lo importante es señalar que a Marx lo que le interesa es la definición específica, formal, histórica, del trabajo productivo. Y ello por una razón obvia: “El producto específico del proceso capitalista de producción, la plusvalía, no se genera si no es por el intercambio con el trabajo productivo” (C6: 83).

Por esta misma razón, su concepción del trabajo productivo no deja lugar a dudas: “Trabajo productivo no es más que una expresión sucinta que designa la relación íntegra y el modo en que se presenta la capacidad de trabajo y el trabajo en el proceso capitalista de producción” (C6: 83). En consecuencia, y puesto que la producción capitalista es algo más que la producción de mercancías, “de lo que precede resulta que ser trabajo productivo es una determinación de aquel trabajo que en sí y para sí no tiene absolutamente nada que ver con el contenido determinado del trabajo, con su utilidad particular o el valor de uso peculiar en el que se manifiesta. Por ende un trabajo de idéntico contenido puede ser productivo e improductivo” (C6: 84).

Precisamente por que atienden al contenido del trabajo, para calificarlo como productivo o improductivo, es por lo que se equivocan en este punto la mayor parte de los autores que han tratado el tema. Ya Rubin escribió que “en la mayoría de los textos de Economía Política [...], el factor decisivo es el contenido del trabajo, o sea, su resultado [...] el problema que aborda Marx no tiene nada en común con este otro, excepto el nombre. Para Marx, el trabajo productivo significa: trabajo “incorporado al” sistema social de producción [...] en la sociedad capitalista el trabajo está organizado en la forma de trabajo asalariado [...] sólo el trabajo organizado en la forma de empresas capitalistas, que tiene la forma de trabajo asalariado, alquilado por el capital con el fin de extraer de él una plusvalía, se incluye en el sistema de la producción capitalista. Ese trabajo es trabajo ‘productivo’” (Rubin: 317s).

Pero Rubin matiza a continuación que “aun el trabajo asalariado, si no es empleado para rendir una plusvalía (por ejemplo, el trabajo de sirvientes domésticos), no es productivo en el sentido de la definición dada” (p. 319). Esto es lo mismo que escribe Marx cuando puntualiza que la determinación formal del trabajo productivo no se basa exclusivamente en el carácter asalariado del trabajo: “ésta es la primera premisa” (pero sólo la primera), lo que implica que “todo trabajo productivo es un trabajo asalariado, pero no todo asalariado es un trabajador productivo” (C6: 79s). Pero hace falta, además, que “su capacidad laboral y su trabajo” se incorporen “directamente como factores vivientes al proceso de producción capitalista” (ibidem).

Por eso analiza Marx, a continuación, junto con el caso de los trabajadores no asalariados, también el de otros trabajadores asalariados que no pueden considerarse trabajadores productivos:

1) el trabajo de médicos, abogados y profesionales que, trabajando como asalariados para la burguesía, lo hacen fuera de la organización de la empresa capitalista;

2) el de ciertos asalariados improductivos “vinculados incidentalmente (*incidentaliter*) con el proceso de producción” (Marx está pensando, sin duda, en el caso de los vigilantes y otros trabajadores que no participan realmente del proceso de la producción capitalista: esto se verá más adelante);

3) el trabajo de los funcionarios, que, en realidad, “nada tiene que ver con la relación entre el capital y el trabajo” y que, aunque se los considere “asalariados del capital [...] no por ello se transforman en trabajadores productivos” (C6: 82s).

Por consiguiente, tras haber precisado en qué consiste exactamente la determinación formal del trabajo productivo, Marx explica por qué no debe ésta confundirse con una determinación de tipo “material”, basada en el “contenido determinado del trabajo”. Y para ilustrar la cuestión, aduce expresamente los siguientes casos:

1) un escritor, una cantante o un maestro –que realizan trabajo inmaterial – pueden ser trabajadores productivos o no, según estén, o no, al servicio de un capitalista;

2) un jardinero o un sastre –que realizan un trabajo material – pueden ser trabajadores productivos o improductivos, por idéntica razón, dependiendo de que valoricen o no algún capital;

3) análogamente, el producto que resulte de la actividad productiva puede ser socialmente útil, o necesario para una gran mayoría de la población, o, por el contrario, tratarse del producto más inútil, más “nefasto”, que satisfaga únicamente “pasiones o caprichos deplorables”, o bien de productos de lujo (por refinado y exclusivo que sea dicho lujo): en cualquiera de estos casos, ello nada tiene que ver con la naturaleza productiva o improductiva del trabajo implicado en su elaboración.

La cuestión, en definitiva, estriba en si el trabajo aumenta o no la riqueza de su patrón, en si el trabajo se intercambia por dinero “como rédito” o por dinero “como capital” (p. 80), es decir, si se cambia por dinero en cuanto renta o por dinero funcionando como capital. Si se ha entendido esto, entonces se comprenderá por qué puede Marx ser tan tajante, en las *Teorías*, como para afirmar que la diferencia del trabajo productivo “respecto de otros tipos de trabajo es de la máxima importancia, ya que esa distinción expresa con exactitud la forma específica del trabajo en que se basa todo el modo capitalista de producción y el capital mismo [...] De modo que cuando hablamos de trabajo productivo hablamos de trabajo socialmente determinado, trabajo que implica una relación muy específica entre el comprador y el vendedor de trabajo” (T1: 334). Esta “relación muy específica” consiste, en realidad, en que “en el intercambio entre capital y trabajo [...] es preciso distinguir dos fases [...] la afirmación de que el trabajo productivo se intercambia de manera directa por capital abarca todas estas fases, y sólo es una forma derivada que expresa el hecho de que es el trabajo el que convierte el dinero en capital [...]” (T1: 335ss). En definitiva, esta relación es precisamente lo que distingue al trabajo capitalista del no capitalista, es la

relación que “expresa toda la diferencia entre los modos de producción capitalista y no capitalista” (T1: 358).

Finalmente, este apartado del *Capítulo sexto* sobre trabajo productivo e improductivo incluye un pasaje –donde Marx nos habla de la “manía de definir el trabajo productivo y el improductivo con arreglo a su contenido material” (C6: 86) –que puede servirnos como punto de partida para intentar una clasificación, lo más general posible, de las principales líneas de interpretación desarrolladas a partir de la problemática marxiana del trabajo productivo e improductivo. Se puede tratar de agrupar a gran parte del conjunto de autores que han tratado el tema –con el único ánimo de lograr una mínima sistematización–, en una clasificación sugerida, precisamente, por este pasaje del Cap. Sexto. Siendo conscientes de la heterogeneidad, y diversidad de rasgos específicos, que pueden distinguirse entre los propios autores que conforman cada uno de los cuatro grupos que vamos a “crear”, creemos posible definir tres grupos (que estudiaremos en este capítulo) a partir de su sintonía respectiva con alguna de las tres versiones de la referida “manía” señalada por Marx, y un último grupo compuesto por aquellos que se caracterizan”, precisamente, por descartar, como erróneas, las tres versiones anteriores (capítulo II).

I. EL PLANTEAMIENTO INCORRECTO del PROBLEMA: el CONTENIDO del TRABAJO (CONCRETO) y el VALOR DE USO:

I.1.”El fetichismo del trabajo productivo.

La primera fuente de error destacada por Marx reside en “la concepción fetichista, peculiar al modo de producción capitalista y derivada de la esencia del mismo, según la cual determinaciones formales económicas tales como ser mercancía, ser trabajo productivo, etc., constituyen una cualidad inherente en y para sí a los depositarios materiales de estas determinaciones formales o categorías” (C6: 86).

En líneas generales, puede asociarse esta concepción con todos aquellos autores no marxistas que rechazan la metodología y postulados marxianos de acercamiento al problema. Y, en particular, con aquéllos que, de la misma manera que identifican, por ejemplo, medios de producción y capital, como algo natural –sin apercibirse del carácter histórico de las categorías–, asimilan, con la misma “naturalidad”, trabajo productivo con todo tipo de trabajo que reciba un ingreso. Es decir, generalizan a toda “actividad profesional” las características propias del específico trabajo productivo. entre los autores que, manteniendo esta posición, se han ocupado del tema de la teoría marxiana del trabajo productivo, directa o tangencialmente, podemos citar a Joan Robinsón (1942) ya H. B. Davis (1961), pudiendo, en general, considerarse esta posición como la concepción implícita en el enfoque metodológico de los sistemas de Contabilidad Nacional de los países capitalistas.

Joan Robinson, además de no aceptar la teoría marxiana del valor, e insistir en “lo embarazoso de calcular en términos de valor”, considera que es precisamente esta teoría lo que “explica mucho de la falta de claridad de la exposición de Marx” (Robinson, 42: 41). Y, para demostrar esta falta de claridad, pone un ejemplo relativo al problema que nos ocupa, referido, en concreto, al trabajo desarrollado en la actividad comercial. Para Robinson, “Marx se crea un acertijo innecesario” por que “la cuestión de la cantidad de valor implicado en esto es puramente formal. Si decidimos calcular el trabajo comercial

como productivo, el valor total creado es tanto más grande y el valor promedio de las mercancías es correspondientemente más grande, en tanto que las demás cosas permanecen sin cambio. La línea de distinción es obviamente un poco arbitraria, y mientras más clase de trabajo se cuente como productivo mayor será el valor promedio de las mercancías” (p. 42).

Robinsón da a entender que la cuestión es puramente terminológica, y explicable, únicamente, por el hecho de que “la terminología que Marx emplea es importante a causa de su poder de sugestión” (p. 42); lo cual no debe sorprendernos en una autora que opina que “ningún punto sustancial de la argumentación de Marx depende de la teoría del valor trabajo” (p. 43). Por lo demás, el libro de la Sra. Robinsón fue ya magistralmente criticado por R. Rosdolsky (véase “la crítica de Joan Robinsón a Marx”, en Rosdolsky (1968), pp. 581-603).

En 1961, H. B. Davis, uno de los participantes en la llamada “Gillman discussion”, que se desarrolló en la revista *Science and Society*, a partir de la publicación del libro de Gillman (1957), llega a escribir que “no hay ninguna razón para seguir usando ya los términos de trabajo ‘productivo’ e ‘improductivo’“, y que “la solución de ciertos problemas económicos importantes se verá facilitada si las categorías de trabajadores ‘productivos’ e ‘improductivos’ es rechazada, como propuso Joan Robinson” (Davis: 20 y 25).

Por último, en España, podría citarse a L. A. Rojo (1974), entre los defensores de esta línea de interpretación. Este autor, tras reflejar correctamente la línea de separación entre las actividades productivas e improductivas para la Contabilidad Nacional de los países socialistas, y relacionar la expresamente con la teoría marxiana del trabajo productivo, escribe que “en todo caso, una demarcación de este tipo es altamente convencional” (Rojo, 74: 55). Utilizando este calificativo, Rojo deja planear la duda de si acepta, en su totalidad, la tesis de Joan Robinson, referida a lo “convencional” del conjunto de la teoría marxiana del trabajo productivo, o si está haciendo referencia, exclusivamente, al criterio contable mantenido por la oficina estadística soviética³

I.2. El énfasis en la producción “material”.

La segunda razón que, según Marx, explica la definición del trabajo productivo por su contenido material es “que, si se considera en cuanto tal al proceso laboral, sólo es productivo el trabajo que desemboca en un producto (producto material, ya que aquí se trata únicamente de la riqueza material)” (C6: 86). Dentro de este grupo, puede incluirse a la mayor parte de los estudiosos marxistas del problema del trabajo productivo e improductivo. La concepción predominante consiste, por consiguiente, en identificar trabajo productivo con trabajo realizado en la esfera de la “producción material”, en entendiéndose normalmente por ésta la producción de mercancías físicas (a la que normalmente se añaden algunos servicios “materiales”, estrechamente vinculados a ellas), dejando relegadas la esfera de la circulación y la esfera del grueso de los servicios⁴ (que a veces, de una u otra manera, se confunden entre sí) a la categoría de improductivas, como “sede” del trabajo improductivo.

³ Me inclino por la primera interpretación, que parece confirmada en Rojo (1983).

⁴ No se hace distinción alguna entre los servicios mercantiles y los servicios no mercantiles.

Naturalmente, entre las diferentes propuestas interpretativas de E. Mandel o de J. Nagels, de N. Poulantzas o de los teóricos de la Renta Nacional de los países socialistas, pueden encontrarse diferencias importantes, pero hay algo que permite en cuadrarlos a todos en un conjunto común: para todos ellos, las ramas de servicios, el trabajo empleado en estas ramas (salvadas contadas excepciones), se diferencia netamente del trabajo desarrollado en las diversas ramas de la industria, y ello a pesar de que no se niega la organización capitalista de la empresa de servicios, es decir, esa “relación específica” de que hablaba Marx, que existe también entre el trabajador de la misma y su capitalista. El resultado, en cualquier caso, de los distintos tipos de razonamiento, empleados por estos autores, es equivalente, y, como consecuencia, todos propugnan la exclusión de la renta nacional de las rentas obtenidas por el trabajo desempeñado en el “sector servicios”; aunque, como se ha dicho, los distintos componentes del grupo difieren en la mayor o menor extensión atribuida al ámbito de los “servicios” e, incluso, en las razones teóricas que les llevan a desproveer al trabajo de los servicios del carácter de “productivo”.

En este sentido, la opinión predominante entre los autores de los países socialistas ha sido siempre ésa, aunque con una evolución continua desde los años veinte hasta la actualidad⁵. Así, por ejemplo, puede citarse a S. Khavina (1959), quien, en su crítica del libro del francés J. I. Calvez (1956) [*Revenu National en URSS. Problèmes théoriques et description statistique*. Paris], afirma que “en la economía política marxista, no es la producción de plusvalía, sino la modificación consciente de la materia y la actuación sobre la naturaleza por parte del trabajo humano con vistas a su transformación en bienes para las necesidades humanas; ése es el criterio sociológico universal del trabajo productivo, independientemente de su forma histórica determinada (de la así llamada productividad del trabajo en general)” (Khavina: 81). Según Khavina, “Calvez confunde la creación de la riqueza material como criterio del trabajo productivo con la producción de un producto en su forma material”, cuando la realidad es que “Marx mostró que la producción material no está limitada a la producción de productos en forma material, sino que incluye también aquellas ramas (por ejemplo, transporte y comunicaciones) que, aunque actúan sobre la naturaleza, no crean productos que existan aisladamente del proceso laboral” (ibidem).

Sin embargo, para el sistema capitalista, y desde el punto de vista específicamente capitalista, opina Khavina que el criterio de Marx consistía claramente en la producción o no de plusvalía: “Desde el punto de vista del capital, no todo trabajo de la esfera de la producción material es productivo; sólo es productivo aquél que crea plusvalía” (ibidem). En consecuencia, Khavina se opone a “extender a la sociedad socialista el criterio de producción de plusvalía, que es, en palabras de Marx, la *differentia specifica* del trabajo productivo bajo el capitalismo” (ibidem), y critica precisamente a Calvez por pretenderlo. Sin embargo, según este autor, en la sociedad capitalista, es preciso tener en cuenta, a la vez, ambos criterios para delimitar correctamente el ámbito del trabajo productivo, por lo que –una vez excluido por el “criterio sociológico universal” el trabajo en los servicios– ya no se le plantea la cuestión de si este trabajo sería productivo atendiendo a la *differentia specifica* del capitalismo, es decir, a su productividad de plusvalía, sino que se limita a señalar que “como no actúa sobre las fuerzas de la naturaleza ni las adapta a las necesidades humanas, el trabajo en la forma de servicios [...] no crea producto nacional ni renta nacional” (ibidem), de donde se deduce, lógicamente, que no es productivo.

⁵ Hay que tener en cuenta que la inmensa mayoría de estos autores ha intentado responder, exclusiva o primordialmente, a la pregunta de qué debe entenderse por trabajo productivo en una economía socialista, lo que ha dado un sesgo especial al debate suscitado en estos países

No se trata de que todos los autores incluidos en este segundo grupo, además de mantener el criterio del valor de uso –o contenido material del trabajo concreto–, como determinante, se olviden o desconozcan el auténtico criterio histórico formal utilizado por Marx. No lo ignoran. Lo que ocurre es que, por una u otra razón, todos estos autores desembocan en la necesidad de subordinar la efectividad de este último criterio (el “formal”) a la del primero” (el “material”). Así, mientras en el caso de los autores de los países socialistas, ello se explica por el contexto en que sitúan el problema –el de un tipo de sociedad que ya no es capitalista, en cuyo caso, dado que el criterio “específicamente capitalista” parece no ser ya aplicable, y ante la necesidad de buscar otro diferente, la mayoría termina por identificarlo con el “criterio universal” del valor de uso (lo que Marx llamaba la “determinación general”), lo que constituye la fuente de su error–, en los autores marxistas occidentales el razonamiento es diferente; pero el resultado es que, también ellos, subordinan el criterio específico al criterio general, dejando, en consecuencia, fuera de la categoría de trabajo productivo a la mayor parte del trabajo de servicios. Veamos cuáles son los principales argumentos utilizados.

Nicos Poulantzas (1974), por ejemplo, opina que el trabajo de los servicios es improductivo porque los servicios “son directamente consumidos como valores de uso, y no se cambian por capital sino por renta” (Poulantzas: 197), y trae a colación la siguiente cita del Cap. Sexto: “Cuando se compra el trabajo para consumirlo como valor de uso, como servicio, no para ponerlo como factor vivo en lugar del valor del capital variable e incorporarlo al proceso capitalista de producción, el trabajo no es trabajo productivo y el trabajador asalariado no es trabajador productivo [...] el capitalista, pues, no se le enfrenta como tal, como representante del capital; por ese trabajo intercambia su dinero como rédito, no como capital” (véase C6: 80).

Pero lo que Poulantzas no sabe ver es que Marx utiliza aquí el término “servicio” para designar al trabajo no capitalista, en lógica correspondencia con su presupuesto de reservar, por razones de claridad expositiva, el término “mercancía” a la mercancía física, ya que toda su investigación toma como punto de partida a la mercancía física, como célula de la riqueza material de la sociedad burguesa. No hay por tanto, contradicción con todos aquellos pasajes en que Marx insiste en el carácter productivo de determinados servicios, como los del maestro, la cantante, el actor, etc., que “enriquecen a su patrón”. Más bien, puede afirmarse, con Meiksins, que Poulantzas confunde la relación “consumidor/servicio” con la relación “empresario de los servicios/trabajador de los servicios”, puesto que, entre el asalariado de una empresa capitalista de servicios y su capitalista, la relación es exactamente la misma que la que existe en el interior de las demás empresas capitalistas, es decir, el trabajo del asalariado se cambia contra capital variable del empresario, que a su vez vende la mercancía obtenida al consumidor. La única diferencia, en este caso, es que la mercancía no consiste en un objeto físico, sino en la actividad misma (física o intelectual) del trabajador.

El propio Marx reconoce, expresamente, el carácter mercantil de los servicios: “Cuanto más se desarrolla la producción en general como producción de mercancías, tanto más cada uno quiere y debe convertirse en vendedor de mercancías, hacer dinero” sea con su producto, sea con sus servicios –cuando su producto, debido a su naturaleza, sólo existe bajo la forma de servicio–, y ese hacer dinero aparece como el objetivo último de todo género de actividad” (C6: 80s). Y si este “hacer dinero” es posible gracias al valor del servicio, la categoría de valor está presente en los servicios por que éstos constituyen un área específica del ámbito de los valores de uso: “Servicio no es en general más que una

expresión para el valor de uso particular del trabajo, en la medida en que éste no es útil como cosa sino como actividad. Doy para que hagas, hago para que hagas, hago para que des, doy para que des. (*Do ut facias, facio ut facias, facio ut des, do ut des*), son aquí formas idénticas de la misma relación [...]" (p. 87).

No obstante, Marx tiene sus razones para dejar los servicios capitalistas al margen de su análisis, y advierte, también expresamente, que, para simplificar, va a considerar todos los servicios como si fueran (del tipo predominante en su época, es decir) improductivos: "En suma, los trabajos que sólo se disfrutan como servicios no se transforman en productos separables de los trabajadores –y por lo tanto existentes independientemente de ellos como mercancías autónomas–, y aunque se les puede explotar de manera directamente capitalista, constituyen magnitudes insignificantes si se les compara con la masa de la producción capitalista. Por ello se debe hacer caso omiso de esos trabajos y tratarlos solamente a propósito del trabajo asalariado, bajo la categoría de trabajo asalariado que no es al mismo tiempo trabajo productivo"⁶.

Otro argumento frecuentemente utilizado en favor de la no productividad del trabajo de servicios es el de su equiparación al trabajo de circulación. Mandel, por ejemplo, lo ha utilizado. En realidad, este argumento está íntimamente ligado al criterio de que el sector de los servicios es diferente, porque, aunque el trabajo de sus asalariados pueda considerarse productivo para cada capitalista en particular –por que le permite participar de la plusvalía social–, en ningún caso puede considerarse productivo a escala social, ya que para el capital global son una verdadera carga, semejante a la carga que supone el trabajo realizado para la circulación de las mercancías. Es decir, que el trabajo del sector de los servicios se pagaría, según esta interpretación, a partir de una porción de la plusvalía creada, en último término, en el sector productivo (de la producción material) y transferida hacia los servicios. Sin embargo, aunque los servicios se caracterizan, efectivamente, por que su producción y su distribución tienen lugar simultáneamente, ello no significa que en la prestación del servicio no exista "producción", ni que la distribución "real" del servicio equivalga a la circulación sin más. Ya es significativo que Mandel incluya su comentario sobre la cuestión del trabajo productivo e improductivo en su Introducción al libro segundo de *El capital*, en relación exclusivamente con el problema de la circulación y de los esquemas de la reproducción. Por eso, no sorprende que –tras afirmar correctamente que "sólo la producción de mercancías hace posible la creación de valor y plusvalor"– excluya este autor del trabajo productivo, simultáneamente y de una sola vez, todo el trabajo efectuado "para el capitalista comercial, financiero o del sector servicios", debido a que, si bien les "permite participar en el reparto general del pastel", sin embargo "desde el punto de vista del capital global es improductivo, por que no aumenta el tamaño total del pastel" (Mandel, 76-81: 123). Puede observarse que, al equiparar todo el sector de los servicios con el sector financiero y el comercial, Mandel no hace otra cosa que extender (por su

⁶ Ibid., p. 85 (el subrayado es nuestro). Un poco más abajo, añade: "En el caso de la producción no material, aun cuando se le efectúe exclusivamente con vistas al intercambio y cree mercancías, existen dos posibilidades: [...] 2) el producto no es separable del acto de producción. También aquí el modo capitalista de producción sólo tiene lugar de manera limitada, y no puede tenerlo, conforme a la naturaleza de la cosa, sino en *algunas* esferas. (Necesito al médico, no a su mandadero). En las instituciones de enseñanza, por ejemplo, para el empresario de la fábrica de conocimientos los docentes pueden ser meros asalariados. Casos similares no deben ser tenidos en cuenta cuando se analiza el conjunto de la producción capitalista": Ibid., pp. 88-89. Es obvio que Marx no concibió tan claramente la proletarianización de los médicos como la de los enseñantes, pero lo importante, aquí, son dos cosas: 1) el trabajo de servicios, en el interior de empresas capitalistas, es trabajo productivo, totalmente equivalente al trabajo industrial; 2) pero, en razón de su escaso peso relativo, se prescinde de él en el análisis de la cuestión.

cuenta) al primero el argumento que ofrece el propio Marx sobre el carácter improductivo de la circulación, argumento que el propio Poulantzas ya había resumido correctamente⁷.

Pero lo que pretendemos demostrar es precisamente que el trabajo del sector de los servicios privados capitalistas sí que hace aumentar el tamaño total del “pastel”, y, en consecuencia, nada tiene que ver con el trabajo de la circulación. La economista húngara Anna Burger, por ejemplo, ha demostrado que las empresas de servicios lo que venden son mercancías –mercancías capitalistas, si son el producto de trabajo organizado de forma capitalista y llevado a cabo por asalariados–, a cambio de un precio, y que este precio les permite realizar íntegramente el valor total incorporado a dichas mercancías y, en consecuencia, también esa parte del valor que es el plusvalor. Por tanto, dicho plusvalor está perfectamente disponible para la acumulación capitalista, ya sea dentro o fuera de la rama, pero, en cualquier caso, exactamente igual que en el caso de una empresa industrial o agraria. Posteriormente volveremos sobre esta cuestión, pero, antes, citemos a otros autores, que reproducen el mismo tipo de argumentos:

En Paul Mattick (1971) encontramos los dos argumentos que ya vimos en Mandel: en primer lugar, la equiparación de los servicios con el trabajo comercial y bancario; en segundo lugar, la distinción entre la consideración individual del trabajo y la consideración desde el punto de vista de la sociedad. Mattick parte del falso antagonismo mercancía/servicio: “Fuera de los empleos ligados a la producción de mercancías ya su circulación, existen cantidad de profesiones que, sin participar en ninguna de estas dos esferas, producen servicios y no mercancías” (Mattick, 71a: 241). Y concluye afirmando que el trabajo de estos trabajadores –“enseñantes, médicos, investigadores científicos, actores, actrices, artistas y otros”– es improductivo “tanto si sus servicios son comprados como mercancías o pagados con dinero proveniente de los impuestos”, es decir, tanto si producen o no un beneficio para determinados capitalistas individuales, ya que, “para la sociedad, no obstante, este trabajo sigue siendo improductivo, dado que el capital valorizado de esta manera representa tan sólo una parte del valor y del plusvalor creados en la producción” (p. 241s).

Isao Hashimoto (1966), que se plantea la cuestión de la compatibilidad entre distintos pasajes de Marx en torno a la cuestión, y tras citar a una larga lista de autores japoneses que se han ocupado del tema⁸, da una explicación parecida al hecho de que el trabajo de servicios, improductivo desde el punto de vista social y de la “teoría substancial”, aparezca como productivo desde el punto de vista del capital individual o de la “teoría fenoménica”:

“En primer lugar, a la fase del desarrollo histórico durante la cual el campo de la producción material se ve subsumido en el capital, se corresponde el momento lógico basado en el ‘punto de vista social = capital en general = punto de vista del capital industrial’. En segundo lugar, al desarrollo a través del cual no sólo la producción material sino también el ámbito de los servicios se subsume en el capital, se corresponde el ‘punto de vista del capitalista individual = competencia = punto de vista de los capital es individuales’, en el terreno del desarrollo lógico. En resumen, puede decirse que el

⁷ De la siguiente manera: “Desde el punto de vista del capitalismo individual, esos trabajadores asalariados aparecen, para él, como fuente de beneficio. Pero desde el punto de vista del capital social y su reproducción, el beneficio del capital comercial y bancario no resulta de un proceso de creación de valor, sino de una transferencia del plusvalor creado por el capital productivo [...]” (Poulantzas: 196s).

⁸ Hashimoto cita, en un primer artículo, a K. Nonomura, K. Asobe, K. Tanaka, M. Soeda, K. Sakata, H. Yamada, R. Mikami, T. Ikumi, E. Takenaka, H. Hayashi, K. Nishimura, H. Kaneko, F. Morishita, y. Nagaoka, H. Arizawa, T. Nakamura, K. Sakiyama, T. Horie, S. Yanagi, I. Ito, aparte de al soviético A. Páltsev y al alemán H. Koziolk; para añadir, en su segundo artículo, a Mitsutseru Fukuda ya Hisazo Asobe.

punto de vista del trabajo de servicios se revela, tanto desde el punto histórico como lógico, en su contrario, de forma mistificada: en particular, el punto de vista ‘improductivo’ aparece como ‘productivo’“(Hashimoto, 66b: 71).

Por su parte, Nagels (1974), siguiendo a Hashimoto –que en realidad emplea el mismo razonamiento ya utilizado por otros autores, como el soviético Páltsev (1954) o el japonés Nishikawa (1965) (véanse: Nagels, II: 60ss y García Reche, 77: 145s)–, ha planteado, igualmente, la cuestión de las posibles “zonas contradictorias” entre los dos criterios utilizados, según él, por Marx, para definir el trabajo productivo: el criterio del valor de uso y el de la relación capital -trabajo en el modo de producción capitalista. Aparte de “las esferas de la producción material donde las relaciones de producción no son puramente capitalistas” (II: 70ss), que es la primera “zona contradictoria”, Nagels identifica la otra precisamente en los “servicios organizados de forma capitalista” (II: 56ss). Este autor reconoce que Marx habla de “servicios productivos”, e incluso cita, en su libro, determinados pasajes de las *Teorías*, del Cap. Sexto, y de *El capital* que refuerzan esta tesis; pero lo hacen en relación con sus propias dudas sobre la compatibilidad de dichos pasajes con la teoría, que él mismo defiende, del valor de uso como criterio determinante de la definición del trabajo productivo. En este contexto –y tras criticar tanto a quienes “tienen tendencia a escamotear alegremente estos pasajes” como a aquéllos que “enfatan exageradamente estos fenómenos y se olvidan de precisar que Marx los consideraba insignificantes” (p. 59)–, se une finalmente a la explicación ofrecida por Páltsev, Hashimoto”, etc., para concluir que el trabajo de los servicios debe considerarse productivo desde el punto de vista del capitalista individual, e improductivo desde el punto de vista del capital global, o capital social, en su conjunto.

De esta forma, se salva, según Nagels, la “unidad fundamental” de los dos grupos de criterios (supuestamente) utilizados por Marx, como medio de en cubrir lo que realmente es, en él, una subordinación del criterio “formal” al criterio “material”: “Por razones teóricas en primer lugar, pero también por razones prácticas, seguimos pensando que los criterios ligados a la transformación del valor de uso son primordiales. Su ventaja es doble: permiten tener en cuenta la evolución interna del capitalismo, y el impacto de esta evolución en el trabajo colectivo y en el trabajo productivo. Por otro lado, sólo ellos pueden del imitar exactamente el ciclo productivo de las esferas de la circulación del capital, o entre lo que pertenece a la organización del trabajo colectivo y lo relativo a la dominación del capital. En un plano más general, nos parece conforme con el pensamiento profundo de Marx conceder un peso mayor a las fuerzas productivas ya su evolución que a las relaciones de producción, necesariamente condicionadas por lo que sucede en el interior de las fuerzas productivas” (p. 76).

Citemos, por último, como representante español de esta corriente, a Jesús Albarracín (1987), quien da por sentado el carácter no mercantil de los servicios y deduce de ello el carácter improductivo del trabajo ejecutado en su prestación: “Los trabajadores de todos aquellos sectores que no producen mercancías, sino que prestan un servicio [...] no crean valor ni por lo tanto generan plusvalía para el capital, pero no por ello son menos importantes para que el capital pueda funcionar. Los trabajadores del comercio, de la hostelería, los servicios financieros, los servicios personales, la Administración Pública, etc. [...]” (Albarracín, 87: 92s). No obstante, opina Albarracín que “en la fase recesiva del capitalismo tardío” los servicios pueden conducir a un aumento de la plusvalía, y cita los casos del transporte de mercancías –que, según él, ahora “asumen parcialmente funciones productivas”: ¿por qué ahora y no antes?–, “los grandes almacenes, los hiper, las cadenas

de distribución de automóviles” –por que aceleran la rotación del capital –, los servicios que “derivan de la extensión de las redes de comunicación”, el “sector de servicios a empresas” (diseños industriales, software...), etc. Realmente, las razones que ofrece Albarracín no nos parece que puedan ser argumentos para incluir, o excluir, a los servicios de la categoría del trabajo productivo, ni siquiera para etapas limitadas dentro del capitalismo.

En realidad, esta incorrecta interpretación de la teoría marxiana del trabajo productivo tiene un notable precedente, ya en los años veinte, en la persona de Henryk Grossmann. Grossmann se pregunta sobre la “función económica de las ‘terceras personas’ que no participan en la producción material: funcionarios, militares, profesionales libres, etc.”, para responderse que “no incrementan la masa material de productos, más bien la disminuyen por su consumo, aun cuando realicen como equivalente por ella trabajos muchas veces necesarios y valiosos”; y, en consecuencia, son improductivos (Grossmann, 29: 231). Sin embargo, aunque, en su época, el desarrollo de los servicios capitalistas fuera todavía lo suficientemente reducido como para dejarlo de lado en su análisis, el argumento utilizado por Grossmann sigue siendo erróneo: “Estas personas ofrecen, como equivalente por las mercancías obtenidas, prestaciones de servicios. Pero el carácter inmaterial de estos últimos hace imposible utilizarlos para la acumulación de capital. El carácter material de las mercancías es un presupuesto necesario de su acumulación. Sólo en la medida en que el valor está objetivado entra en la circulación de las mercancías M-D-M, y se puede presentar como una acumulación de capital” (p. 233).

Sorprende que un autor que ha distinguido tan correctamente los aspectos “valor” y “valor de uso” en el análisis de Marx crea, con Adam Smith, que el “carácter material de las mercancías es un presupuesto necesario de su acumulación”. Aquí Grossmann está pensando simplemente en el almacenamiento, o acumulación física de las mercancías, pero se olvida de la acumulación en su aspecto de valor (acumulación de plusvalor), que es lo que constituye la esencia de la acumulación de capital. Es cierto que el valor debe estar “objetivado”, pero ya Marx criticó, en su tiempo, a Adam Smith por entender dicha objetivación de una forma tan “escocesa”, es decir, en términos puramente físicos. Si, siguiendo a Grossmann, se exigiera un soporte físico a las mercancías para poder hablar de acumulación, habría que excluir, consecuentemente, toda una serie de mercancías de consumo perecedero, de imposible acumulación “física”. Si, por el contrario, se considera que la acumulación de valor (por ejemplo en la forma de capital variable) se produce desde el momento en que se lleva a cabo el consumo de dichos artículos perecederos por sus consumidores (obreros), el problema que se plantea es: ¿por qué no se aplica el mismo razonamiento a los servicios “inmateriales”, que forman parte, con igualdad de derechos (respecto de las mercancías físicas), del consumo de la clase obrera? Pero la cuestión fundamental, como veremos posteriormente, es que no hay razón alguna que impida aplicar a los servicios el esquema del proceso capitalista de producción descrito por Marx (y aplicado por éste tan sólo a la producción física porque, a efectos simplificadores, su análisis se mueve siempre en el ámbito de las mercancías físicas), es decir, el esquema D-M... P... M’-D’.

Sea cual sea el tipo de razonamiento empleado, el resultado común, insistimos, es la exclusión (mayoritaria) de los servicios de la esfera productiva. Ahora bien, las soluciones concretas que se han dado a la cuestión de precisar los límites entre la esfera productiva y la improductiva han adoptado, de hecho, formas muy diversas:

1. Páltsev (1954), tras recordar que “en la sociedad capitalista, es productivo el trabajo empleado en la producción de bienes materiales y, a través de ello, de plusvalía”, incluye, dentro del mismo, las siguientes actividades (que, en consecuencia, “contribuyen a la creación de la renta nacional”): “1) la agricultura (incluida la explotación forestal); 2) la industria extractiva (comprendida la reutilización de desechos y su primera transformación); 3) la industria de transformación (comprendida la reparación); 4) la construcción; 5) los transportes y comunicaciones, en la medida en que sirven directamente a la producción, transportando mercancías y hombres, o bien transmitiendo las informaciones; 6) el comercio, en la medida en que se continúa el proceso de producción en la esfera de la circulación (manutención, empaquetado, conservación normal, etc...). Las instituciones de crédito, aunque estén estrechamente vinculadas con la producción y la sirvan, realizan funciones no productivas [...] Existen en régimen capitalista, numerosas ramas que constituyen lo que se llama la esfera no productiva. Comprenden: el aparato del estado capitalista, el ejército, las instituciones científicas, las instituciones de protección de la salud, las ramas de la cultura (educación, arte), la satisfacción de las necesidades corrientes de la población, las organizaciones clericales, etc. [...]” (Páltsev: 20ss). Añade, por último, Páltsev que “la mayor parte de los transportes de viajeros, en régimen capitalista, constituyen viajes sin relación directa con la producción”, por lo que forman parte del “proceso de consumo personal y no de la producción de bienes materiales” (p. 22).

2. Más recientemente, se considera, por la mayoría de los autores de los países socialistas, que todo el trabajo realizado en la esfera del transporte es trabajo productivo, resultando, en consecuencia, que la separación entre esfera productiva e improductiva de la economía puede resumirse, con Rindina y Chérnikov (1975), de la siguiente manera: “El trabajo empleado en la esfera de la circulación, ocupado en servicios a la población e invertido en la esfera de la administración es trabajo que no se dedica directamente a la producción”, constituyendo “en conjunto la esfera no ligada directamente a la producción. En ésta última no se crea renta nacional” (Rindina y Chérnikov: 164).

3. Sin embargo, otros autores, seguidores de esta misma línea interpretativa, han planteado ciertas dudas sobre la delimitación exacta de las esferas productiva e improductiva, que no son sino una consecuencia de la escasa solidez del criterio utilizado para definir el trabajo productivo. Así, en Kúdrov y Nikitin (1975) puede leerse que “no hay motivos para considerar que el esquema de las ramas de la esfera productiva deba permanecer siempre invariable. La composición y composición de la esfera productiva no son elementos establecidos de una vez para siempre, petrificados. Con el avance de la técnica y de la división social del trabajo, a medida que deviene más sofisticada la estructura socioeconómica de la sociedad, aparecen nuevas ramas, modifícase la significación económica de una serie de viejas ramas y se ensanchan inevitablemente los marcos del sistema productivo” (Kúdrov y Nikitin: 340s).

En realidad, las ramas que citan a continuación estos dos autores, y el razonamiento que utilizan para incluirlas, potencialmente, dentro del sector productivo, aconsejan clasificarlos, con mayor propiedad, en el tercer grupo de autores —y así lo hemos hecho—, y no en el segundo, que analizamos en este momento. Ahora bien, si hemos citado aquí su trabajo, es tan sólo como prueba de que, manteniendo el criterio del valor de uso como determinante, lo esencial no es la mayor o menor extensión que se conceda a la esfera productiva, sino la concepción restrictiva que subyace a todos estos trabajos, que elimina,

al menos, una parte de la producción capitalista de servicios del ámbito de la producción propiamente dicha.

4. Ernest Mandel (1976-81) nos ofrece su propia clasificación de actividades, que concuerda con su criterio de “combinar trabajo concreto y abstracto” a la hora de definir correctamente el trabajo productivo: “Podemos decir que como regla general todas las formas de trabajo asalariado que se exteriorizan en un producto (materiales) y así agregan valor al mismo, crean plusvalor y por lo tanto son productivas para el capitalismo como un todo. Esto se aplica no sólo a las industrias manufactureras y mineras, sino también al transporte de bienes, ya las industrias de ‘servicio público’ tales como la producción y transporte de agua o de cualquier forma de energía (por ejemplo, gas y electricidad), la venta de comida en los restaurantes, la construcción y venta de casas y oficinas así como la provisión del material para construirlas y, desde luego, la agricultura. Muchos sectores que son incluidos a menudo bajo el encabezado de ‘industrias de servicios’ son, por lo tanto, partes de la producción material y emplean trabajo productivo. En contraste, alquilar un apartamento o cuartos de hotel, el servicio de transporte de personas en autobuses, metros o trenes, el suministro de trabajo asalariado médico, educativo o recreativo que no se objetiviza fuera del trabajador (la venta de formas específicas de trabajo y no de mercancías), el trabajo de los empleados comerciales o bancarios y de los de las compañías de seguros o empresas de investigación de mercados: nada de ello agrega nada a la suma global de valor y plusvalor social producidos y, por lo tanto, no puede dárseles la categoría de formas de trabajo productivo” (p. 125s).

5. También Jacques Nagels (1974) tiene elaborada su propia tipología de las funciones productivas e improductivas del trabajo que se lleva a cabo en una formación socioeconómica concreta. Nagels distingue, por una parte, las “esferas de la producción material y de las prolongaciones de la producción dentro de las esferas de la circulación del capital y del consumo”, donde se lleva a cabo el trabajo productivo; y, por otra parte, las “actividades remuneradas con ayuda de v [capital variable] ys [plusvalor]” (II: 82s), es decir, financiadas con renta procedente de las esferas productivas, pero desempeñadas por trabajo no productivo. Entre estas últimas, incluye Nagels la mayor parte de los servicios, no sólo públicos, sino también privados. Pero, en segundo lugar, y dentro de la esfera de la producción material, Nagels separa las funciones improductivas (fundamentalmente, la circulación, pero no exclusivamente) del conjunto de las tres funciones productivas: “a) los órganos del trabajador colectivo productivo en el seno de... P...; b) los gastos B; c) las prolongaciones de... P... En la esfera del consumo” (p. 82). Aclaremos que “... P...” “es la fase productiva dentro del ciclo del capital esquematizado por “D-M... P... M’-D””; que los “gastos B” se identifican con el coste del trabajo de los trabajadores comerciales, por la parte en que, en realidad, no se trata de trabajo en la esfera de la “circulación pura”, sino de trabajo que realmente consiste en transporte, conservación de las mercancías y otras actividades de producción; y que, por último, las funciones englobadas en “c” son una serie de actividades que, según Nagels, en realidad pueden integrarse en “a”, y de la que formarían parte los llamados “servicios de base material preponderante” (pp. 82 y 85).

I.3. El énfasis en la reproducción “real”.

El tercer gran grupo de autores que comparten el hábito “de definir el trabajo productivo y el improductivo con arreglo a su contenido material” puede relacionarse directamente con la tercera fuente que el propio Marx atribuye a esta interpretación: “que en el proceso real de la reproducción –considerando sus verdaderos elementos– con respecto a la

formación, etc., de la riqueza, existe una gran diferencia entre el trabajo que se manifiesta en artículos reproductivos y el que lo hace en meros artículos suntuarios (*luxuries*)” (C6: 87).

Quizá, en este apartado, la diversidad de los autores agrupados sea mayor que en ningún otro. Encontraremos en él desde autores soviéticos hasta representantes de los llamados “fundamentalistas”, pasando por la mayoría de los “sraffianos” o “neorricardianos”, sólo a condición de que se trate de autores que enfocan el problema del trabajo productivo e improductivo exclusivamente desde el punto de vista de la acumulación del capital o de la reproducción. Su posición se manifiesta, especialmente, (a) bien en el tratamiento que dan a los bienes de lujo (incluidos los armamentos, que pueden asimilarse a los primeros, desde el punto de vista de los esquemas de la reproducción), (b) bien en el tratamiento del trabajo que incide de forma directa sobre la mercancía fuerza de trabajo (educación, salud, etc.).

a. La producción de artículos suntuarios y de armamento:

El problema que se plantea en relación con las mercancías de lujo (al que puede asimilarse el de la producción de armamento) es el del papel que este tipo de mercancías puede representar en el proceso global de la reproducción capitalista. Algunos autores han planteado la exclusión del trabajo materializado en este tipo de mercancías de la categoría de trabajo productivo, basándose en su “irracionalidad”.

Así, por ejemplo, Paul Baran (1957) ha definido el trabajo improductivo como “todo trabajo queda por resultado la producción de bienes y servicios cuya demanda puede atribuirse a condiciones y relaciones específicas del sistema capitalista, la cual no existiría en una sociedad ordenada racionalmente” (p. 50). Baran y Sweezy (1966) han adoptado una posición similar, haciendo referencia, en este caso, a la “estructura de la producción que podría ser generada bajo un orden económico más racional” (p. 113). Esto, naturalmente, difiere radicalmente de Marx –que atiende sólo a la creación de plusvalía–, puesto que equivale a considerar que no es preciso crear plusvalía para poder caracterizar a un trabajo como productivo. Para Baran, son trabajadores productivos, por ejemplo, “los científicos, médicos, artistas, profesores y gentes con ocupaciones semejantes” que “viven del excedente económico, pero tienen un trabajo cuya demanda, lejos de desaparecer, se multiplicaría e intensificaría en un grado sin precedentes en una sociedad racionalmente ordenada” (Baran: 50).

El criterio utilizado por Baran, aunque distinto, da lugar a una delimitación del trabajo productivo e improductivo que coincide con la que se deriva del criterio utilizado por J. Blake (1960): ambos consideran trabajo improductivo la producción de armamento y de bienes de lujo; y trabajo productivo, a los trabajadores de las anidad y de la educación públicas. Sin embargo, Blake basa su criterio en que los productos del capital “Se reintegran en el ciclo productivo como elementos del capital constante o variable” (p. 173). Para analizar este criterio, hay que referirse previamente a Jacob Morris (1958), que ya había expresado este criterio con anterioridad.

En realidad, no se trata de que Morris interprete de determinada manera el criterio elaborado por Marx para la determinación del trabajo productivo, sino que lo que hace es proponer “un refinamiento del concepto marxista de empleo improductivo” (debido a las nuevas “condiciones del modelo de capitalismo monopolista”) que en la práctica significa “fijar tres criterios del empleo improductivo” en vez de un o: “cualquier forma de empleo

que no satisfaga los tres debería clasificarse como improductiva. Los criterios no son totalmente independientes uno de otro, y en cierta medida se superponen. son los siguientes:

1. Empleo al servicio de empleadores que proporcionan el mismo para obtener un beneficio.

2. Empleo en el que el capital variable (trabajo) se combina con capital constante (planta, equipo y materiales) y hace posible la reproducción del valor del capital consumido, más la adición de un plusvalor.

3. Empleos cuyos productos tienen una forma tal que pueden entrar de nuevo en el ciclo productivo como elementos del capital variable o del capital constante, esto es, empleo cuyo producto puede ser ‘productivamente ‘ consumido en un nuevo ciclo de producción o de reproducción” (p. 194s).

Aparte de que –como escribe Nagels – “el tercer criterio parece un traje a medida para el iminar la producción de armamento del sector productivo” (II: 109), este criterio contradice, además, el criterio de Marx, según el cual “la producción para el consumo improductivo es tan productiva como la producción para el consumo productivo” (G1: 246). Además, aplicando estrictamente el criterio de Morris, toda la producción de bienes de consumo sería improductiva, puesto que ningún bien de consumo puede consumirse “productivamente” en un nuevo ciclo de producción. Para Marx, consumo “productivo” es equivalente a producción, y consumo “individual”, a consumo lisa y llanamente⁹. Por consiguiente, Morris se equivoca cuando reduce el consumo improductivo tan sólo al consumo de “bienes y servicios por la clase capitalista, los parados y los empleados improductivos”, añadiendo, además, que aunque dicha fracción del consumo es consumida improductivamente lo es “de una forma tal que podría consumirse productivamente”¹⁰.

Por su parte, Blake (1960) se plantea la necesidad de sustituir los tres criterios de Morris por sólo un o, el tercero, a la hora de definir el trabajo productivo:

“En consecuencia, es innecesario, para una Economía Política del crecimiento, definir el trabajo productivo en los términos del primer criterio de Morris [es decir: hacer un beneficio], tampoco es necesario su segundo criterio [producir directamente plusvalor]; para una Economía Política del crecimiento basta con el tercer criterio de Morris (empleo cuyos productos puedan volver a entrar en el ciclo de producción [...])” (p. 172s).

Y Gillman (1965) no hace sino reproducir el mismo conjunto de tres criterios, de los que el tercero se explica de esta forma: “Los trabajadores cuyo trabajo no se incorpora en un activo o en un servicio que pueda ser utilizado en un próximo ciclo de producción son improductivos. Así, los trabajadores que trabajan en la producción de armamentos, aunque producen bienes materiales y plusvalía, son improductivos” (Gillman, 65: 22).

⁹ “El trabajo consume sus elementos materiales, su objeto y sus medios, los devora; y es también, por consiguiente, un proceso de consumo. Ese consumo productivo se distingue, pues, del consumo individual en que el último consume los productos en cuanto medios de subsistencia del individuo vivo, y el primero en cuanto medios de subsistencia del trabajo, de la fuerza de trabajo de ese individuo puesta en acción. El producto del consumo individual es, por tanto, el consumidor mismo; el resultado del consumo productivo es un producto que se distingue del consumidor”: K1: 222s.

¹⁰ Morris (1958), p. 195. Sorprende que un autor como Mandel pueda cometer el mismo error que Morris: “el consumo se subdivide en dos amplias categorías: consumo productivo, que incluye tanto el consumo de bienes de consumo por los productores como el consumo de bienes de producción en el proceso productivo, y consumo improductivo, que incluye todo consumo de bienes que no entran en el proceso de reproducción, es decir, que no contribuyen al próximo ciclo de producción”: Mandel (1983), p. 175.

Ya Rosdolsky advirtió, al respecto, que “es evidente que esto nada tiene que ver con los verdaderos puntos de vista de Marx” (Rosdolsky, 68: 600). E, igualmente, Nagels acierta en este punto, al señalar que Gillman confunde “trabajo productivo” con “trabajo reproductivo” –habremos de matizar, en la última sección de este capítulo, el significado exacto de estos términos–, y “producción de capital” con “reproducción de capital”.

El problema planteado por Morris, Blake y Gillman ha sido estudiado más recientemente por Gough (1972), quien interpreta la aportación de aquellos autores como “una mayor reformulación del concepto smithiano de trabajo productivo”, que implicaba la producción de valor por medio de la producción de mercancías materiales (excluidos los servicios) y, además, necesarias (excluidos los bienes de lujo). La consecuencia, según Gough, es que “la categoría marxista de trabajadores productivos se reduce nuevamente –de todos los trabajadores que producen plusvalía a (en su notación) sólo los trabajadores que producen plusvalía en los ‘Departamentos I y II’, es decir, bienes de producción y bienes salariales (wage-goods)–”, cuando la realidad es que “Marx no relaciona en ninguna parte su análisis de tres departamentos, del volumen II, con su análisis del trabajo productivo e improductivo”¹¹.

La posición de Gough es clara, en el sentido de que, si Marx viera hoy el enorme desarrollo de la producción armamentista o suntuaria, “no dudaría –escribe– en permanecer firme en su definición originaria –que el trabajo productivo incluye la producción de bienes de lujo–” (p. 285). Igualmente clara es su interpretación de la tesis de Blake: “éste es un desarrollo claro del concepto neosmithiano, pero que sirve para divorciarlo claramente del concepto marxista” (p. 286). Como resumen, podemos reproducir el cuadro comparativo que el propio Gough ofrece sobre los diferentes criterios utilizados por Gillman, Morris y Blake, en relación con el criterio del propio Marx:

Trabajo empleado en:	Departamentos I y II	Departamento III
Trabajo productor de plusvalía	(1) Trabajo productivo	(2) Marx: T.P. Gillman, Morris y Blake: T. I.
Trabajo no productor de plusvalía	(3) Marx: T. I. Gillman, Morris y Blake: T. P.	(4) T. I.

¹¹ Aunque añade que “es muy probable que cuando Marx escribía considera se que el trabajo productivo consistía casi enteramente en trabajo productor de bienes salariales necesarios y medios de producción, mientras que los bienes de lujo eran fundamentalmente servicios ofrecidos por trabajadores improductivos mantenidos directamente por renta” (pp. 284s).

Por su parte, Yaffe y Bullock (1975) afirman correctamente, refiriéndose a los bienes de lujo, que, a pesar del “papel esencial que este tipo de productos desempeña en el proceso de reproducción [...] esta significación no importa para nada en lo relativo a la definición del trabajo productivo en cuanto tal” (p. 16). Con ello, están rectificando la postura mantenida en Bullock (1973) y en Bullock (1974), donde se caracterizaba como productivo, no al trabajo que crea plusvalor (todo plusvalor es acumulable), sino exclusivamente al trabajo que crea plusvalor por medio de la creación de mercancías “acumulables” o “reproductivas”. Esta tesis ya fue criticada por Fine y Harris (1976a), que consideran que el intento de Bullock por hacer la compatible con el concepto marxiano sólo es concebible si se realiza, como así es en este caso, “sobre bases metodológicas (nebulosas)”:

“Remitiéndose al movimiento teórico entre los niveles de abstracción, [Bullock] considera que en el primer nivel de abstracción, al elaborar simplemente la producción de plusvalía, la producción de artículos de lujo implica realmente trabajo productivo, y ésta es la razón por la que Marx incluía este sector en la categoría productiva. Pero en un nivel inferior de abstracción, la acumulación de plusvalía es determinante, y, dado que los artículos de lujo no pueden ser acumulados, aduce que el concepto de trabajo productivo debe ser modificado para reflejar esto” (p. 24).

Finalmente, podemos citar aquí a Mario Cogoy (1972), que, aunque considera productivo el trabajo empleado en la producción de mercancías de lujo y otras mercancías destinadas al consumo estatal, ha planteado una cuestión semejante a la tratada por los autores anteriores, en términos de que el capital implicado en la producción de estos dos tipos de mercancías puede considerarse como “capital utilizado de forma improductiva”. Cogoy se propone expresamente estudiar el problema del trabajo productivo e improductivo, exclusivamente en relación con el problema de la acumulación del capital y del lugar que desempeñan los resultados del trabajo en el proceso de reproducción, y partiendo ya del error de identificar dinero y capital: “Marx hace una distinción entre capital utilizado como capital y capital utilizado como renta” (p. 414).

Sin embargo, y aparte del absurdo que supone hablar de “capital utilizado como renta” – puesto que, si es capital, esto significa que no se utiliza como renta: es el dinero el que puede utilizarse, bien como capital, bien como renta–, Cogoy añade una tercera categoría: el “capital utilizado de manera improductiva”, el cual, aunque utilizado de forma improductiva, “es igualmente capital”, lo que quiere decir que “debe obtener una plusvalía” (p. 415). Ahora bien, si tenemos en cuenta que, según Cogoy, “podemos llamar bienes de lujo a los productos del capital utilizado de manera improductiva”, entonces podremos tender por qué este capital debe realizar su plusvalía “en un intercambio con la plusvalía producida por otros capital es” (ibidem). Esto es lo que hace, según Cogoy, que este capital “Se sitúe, en el esquema de reproducción, en el mismo lugar que el trabajo improductivo; se cambia por renta más que por capital”; lo que equivale a decir, que “la producción de bienes de lujo disminuye la parte capitalizable de la plusvalía producida en los sectores I y II”, con lo que “si hay acumulación de capital en el sector III, ésta debe hacerse a costa de la acumulación en los sectores I y II” (pp. 415 y 418).

Pero si tenemos en cuenta que “los bienes de lujo son los únicos bienes que no pueden cambiarse por capital y cuyo valor de uso no participa en la creación de valor; son pues bienes que no pueden ser acumulados como capital”, se comprende por qué “es en este

sentido únicamente en el que se puede hablar de un sector improductivo de la economía, a condición de no olvidar que el trabajo utilizado en este sector es productivo en el sentido marxiano, pues produce valor y plusvalor” (p. 418). Pues bien, según Cogoy, “los gastos públicos, la producción financiada por el presupuesto del estado no se distingue, ni desde el punto de vista conceptual, ni desde el punto de vista funcional, del sector de bienes de lujo”, y, por lo tanto, forman parte de esa tercera categoría de capital que, “aunque empleada en el sector improductivo, no pierde su naturaleza de capital y produce, pues, una plusvalía que viene a añadirse al conjunto de la plusvalía social” (p. 419).

Realmente, la terminología empleada por Cogoy no puede dejar de sorprender. Si antes confundía dinero con capital, ahora asimila capital y plusvalía, lo que tampoco es exacto. La plusvalía sí que puede consumirse improductivamente, pero el capital –el capital en cuanto tal– no puede concebirse como “utilizado de manera improductiva”, en la medida en que todo capital lo es con vistas a su valorización. Por otra parte, no se percibe claramente qué en tiende Cogoy por “gastos públicos, producción financiada por el presupuesto del estado”. No puede ser la llamada “producción de las Administraciones Públicas”, es decir, la prestación de servicios públicos, por que ahí no hay producción de plusvalor. Parece, más bien, referirse a las compras que realiza el sector público al sector privado. Pero entonces hay que precisar. El único capital que está implicado aquí es el capital privado que emplea a los trabajadores que producen las mercancías que el estado compra: se trata de un capital que, como todos, resulta valorizado gracias a que dichos trabajadores son trabajadores productivos, como reconoce el propio Cogoy. Por tanto, lo que Cogoy parece querer significar con su expresión de “capital utilizado de forma improductiva” es que los fondos con que, en cualquier caso, el estado puede comprar dichas mercancías han de ser necesariamente parte de la plusvalía total creada, han de constituir una carga sobre dicha plusvalía y, en consecuencia, al igual que en el caso de los bienes de lujo, su propia existencia es ya una prueba de que se ha dado a dicha fracción de plusvalía un uso alternativo, diferente del de su acumulación como capital productivo. Pero en este caso no cabe hablar de “capital utilizado de manera improductiva”, sino de plusvalía no empleada de forma productiva (para la acumulación).

b) la reproducción de la fuerza de trabajo:

Más numerosos aun son los autores que cabe en cuadrar dentro de este mismo tercer grupo, pero en su segunda versión, es decir, los que incluimos aquí en la medida en que consideran trabajo productivo aquellas actividades que contribuyen a incrementar el valor de uso y el valor (los costos de reproducción) de la fuerza de trabajo. Es decir, que consideran productivo este tipo de trabajo por que su resultado se traduce, tarde o temprano, por la exigencia de un capital variable acrecentado para hacer frente a la contratación, en un posterior ciclo productivo, de la fuerza de trabajo que ha incorporado – en su valor, como mercancía– el resultado de aque l trabajo. Defender esta tesis supone, una vez más, olvidar por completo el criterio históricoformal de Marx, que, entre otras cosas, distingue totalmente el trabajo realizado para una empresa capitalista (sector privado) del trabajo que se realiza al servicio del estado (sector público). Estos autores incluyen determinados servicios en la categoría de trabajo productivo, de forma totalmente indiferente a su naturaleza privada o pública, o, mejor dicho, a su carácter capitalista o no capitalista. Y la razón última de esta forma de proceder no es otra que la unilateralidad de su análisis, que va dirigido al proceso de reproducción exclusivamente en su vertiente “real” (o “verdadera”, o “material”), es decir, la que depende de los valores de uso; pero olvidándose por en tero del problema que se plantea en términos de valor.

J. Blake (1960), de quien ya sabemos que se identifica con Morris y con Gillman en la negación del carácter productivo del trabajo que produce mercancías de lujo, da un paso más allá, en la profundización de esta línea de error, al defender explícitamente la inclusión, dentro del trabajo productivo, de los trabajadores de la sanidad, la educación o la investigación estas tales, debido a que piensa que “el resultado de su trabajo está incorporado a un sujeto durable y, en consecuencia, entra en el ciclo de producción y de reproducción en la forma de conocimientos acumulados, cuyo valor es transferido a sus productos. El trabajo de los profesores es directamente incorporado a una mercancía material, a saber la fuerza de trabajo, ya sea cualificada o no. Aunque el motivo de su empleo no sea la consecución de un beneficio, su trabajo contribuye indirectamente a acrecentar la capacidad productiva de los trabajadores, incrementando así la acumulación y la producción de plusvalor” (p. 172).

En el mismo sentido se pronuncian los autores soviéticos Kúdrov y Nikitin, al afirmar que “existen razones contundentes para incluir en este sector [se refieren al sector productivo] a ramas de la economía como la enseñanza, la sanidad, los servicios públicos. Todos ellos participan directamente en la reproducción del factor esencial de la producción: la mano de obra, intervienen en la formación de su precio e influyen en el nivel de la productividad del trabajo y la eficacia de la producción social.” (p. 341).

Sin embargo, el defensor más conocido de este punto de vista es Ian Gough, que, a este respecto, ha evolucionado en la dirección (errónea) de Blake. Así, en Gough (1979), podemos comprobar cómo, extrapolando una idea de Robert Rowthorn (1974), inicialmente referida al trabajo de los enseñantes, y en relación con la interpretación que ofrece O'Connor (1973) acerca de la diferente naturaleza de los gastos estas tales, Gough acaba finalmente por aceptar la tesis del carácter productivo del trabajo de determinados funcionarios: aquéllos cuyos servicios se materializan, en última instancia, bien en capital constante (“capital social”, para O'Connor), bien en capital variable (aumento del valor de la fuerza de trabajo); dejando fuera, en consecuencia, de este colectivo, al resto de los funcionarios públicos, considerados trabajadores improductivos.

Bien es verdad que Gough tiene la cautela de hablar de trabajo “indirectamente productivo” para referirse al primer grupo de funcionarios, pero del conjunto de su exposición se desprende con claridad que su tesis termina por identificar, en la práctica, este trabajo “indirectamente productivo” con el trabajo productivo. Así, según él, el trabajo de estos funcionarios, no sólo no representaría una carga para la plusvalía creada en el sector productivo, sino que supondría una nueva fuente de recursos para el capital, ya que devolverían a éste un valor equivalente a la suma de “(c+v+p)” –el valor total del trabajo realizado por estos funcionarios: capital constante, variable y plusvalía–, a cambio tan sólo de un coste obviamente inferior: “(c+v)” –el valor de los impuestos necesarios para su financiación.

Gough ha criticado a autores como Fine, Harris, Bullock, Yaffey Howell, por ignorar este “flujo de retorno” desde el estado al sector capitalista privado; flujo que, según él, impide calificar, sin más, el gasto público como una carga para la plusvalía y el capital, sin analizar previamente el origen “clasista” de los ingresos públicos y la división del gasto público entre los tres componentes descritos por O'Connor: “inversión social”, “consumo social”, y “gastos sociales” (que Gough hace corresponder con los tres departamentos de los esquemas de la reproducción de Marx: “medios de producción”, “bienes de consumo”,

“bienes de lujo o actividades necesarias para asegurar la reproducción del sistema”: pp. 120ss, 278ss).

En realidad, todo esto supone una flagrante contradicción por parte de Gough, ya que pierde de vista que él mismo ha citado a Marx, antes, para decir que los trabajadores esta tales no producen ni valor ni plusvalor, y, sin embargo, a renglón seguido, se plantea la cuestión de cuáles de estos trabajadores improductivos –que no producen plusvalía– transfieren, o no, plusvalía –en esto consiste la cuestión del llamado “flujo de retorno”– al sector capitalista. El problema radica en que Gough identifica, sin más, plustrabajo con plusvalor, dejando por completo de lado el contenido sociohistórico de la categoría de valor, que no puede en tenderse al margen del mercado y de la producción mercantil. En este contexto, la crítica de Fine y Harris a Gough está plenamente justificada, en la medida en que el “trabajo productivo es aquel trabajo ejecutado bajo relaciones de producción capitalistas”, y ello “dentro de la esfera de la producción, tal como se define por el circuito del capital industrial” (Fine y Harris, 1976b: 88).

Por consiguiente, mezclar con este trabajo el trabajo de determinados funcionarios públicos es difuminar por completo la nota diferencial del trabajo productivo: “Para el neorricardianismo, la producción de plusvalía llega a ser sinónima de la ejecución de plustrabajo, no importando el modo, método o tipo de actividad que esté implicada. Es precisamente esto lo que define las características diferenciales del trabajo productivo” (pp. 90s). Concluyen de esto Fine y Harris que, con este método, nos lleva Gough “a la proposición absurda de que la plusvalía se puede crear sin la existencia de la producción capitalista”, olvidando que “el trabajo no puede ser agregado a través de todas las relaciones de producción para formar un fondo de trabajo indiferenciado. Por ello, es solamente la actividad bajo control del capital la que se ve obligada a reducir el tiempo de trabajo necesario a un mínimo, creando –a través del intercambio de mercancías– la categoría de trabajo abstracto, por la cual trabajos particulares y concretos llegan a ser conmensurables como valores” (p. 92).

El razonamiento de O’Connor (1973), asumido posteriormente por Gough (1979), no sólo Se desvía radicalmente de la concepción marxiana del trabajo productivo e improductivo, sino que, además, al tratar indistintamente conceptos que no son equivalentes en relación con el trabajo productivo (como son: capital, gastos, etc.), consigue acelerar la pérdida de rigor vinculada con este tipo de análisis. Así, este autor escribe que todo gasto público que forma parte de lo que él llama “capital social” es “productivo indirectamente (en términos marxistas, el capital social hace aumentar indirectamente la plusvalía)” (p. 26), mientras que los llamados “gastos sociales”, por el contrario, “no son productivos ni siquiera indirectamente” (p. 27).

Pero hay que tener en cuenta que O’Connor no habla expresamente de trabajo productivo e improductivo, sino de gastos y de capital productivos o improductivos, dándole, lógicamente, al contenido de dichos gastos una extensión mucho mayor que la que cabe suponer asociada con el concepto de trabajo. Esto quiere decir que los gastos de “capital social” no abarcan exclusivamente los pagos de salarios de determinados funcionarios, sino que comprenden, además, determinados gastos de transferencias y compras de mercancías al sector privado, que, por supuesto, no tienen nada que ver, en cuanto tales, con el problema del trabajo productivo e improductivo, por que ni siquiera tienen nada que ver con el trabajo mismo.

Con esto, nos colocamos ya en una problemática muy diferente –y en esto Gough sigue totalmente a O’Connor–, de la cual sorprende, en primer lugar, que autores que creen utilizar categorías marxianas, lleguen a plantear, en un mismo nivel, problemas tan diferentes como son, por una parte, el de si el trabajo de un docente público es o no productivo para el capital, o, por otra parte, el de si la “compra” de una carretera por el estado o el pago de un subsidio de paro lo son. Ni O’Connor, ni Gough, ni todos sus seguidores, parecen darse cuenta de que, de esta forma, desbordan completamente el problema del trabajo productivo e improductivo en su planteamiento marxiano, para pasar a preguntarse por la productividad de determinados gastos no laborales, o por lo que podríamos llamar la “reproductividad” de determinadas mercancías¹².

John A. Miller (1986) propugna un análisis marxista del estado y de la acumulación del capital, alternativo al de O’Connor, que difiere de éste tanto en relación con el análisis de los ingresos y los gastos públicos como en la explicación de la crisis fiscal del estado; y ello, sobre todo, por que O’Connor no distingue –como tampoco lo hace la mayoría de autores marxistas– entre dos tipos de cuestiones diferentes: por una parte, qué gastos son “productivos de plusvalía”, y, por otra parte, qué gastos son “reproductivos del capital, del trabajo y de la economía”. Sin embargo, Miller, tras afirmar correctamente que el “gasto (o trabajo)” es productivo de plusvalía si produce mercancías bajo el control directo del capital (definición en la que dice seguir a Rowthorn, Altvater, Rose y Mosley), considera que de las tres categorías de gasto público que él mismo señala –compras al capital privado; servicios prestados por la Administración; pagos de transferencias y subsidios–, la primera puede considerarse como “productiva de plusvalía” porque, según él –y en esto sigue a Altvater–, las compras gubernamentales “permiten simultáneamente la producción privada de plusvalía y la realización de ese valor, al proporcionar para él una demanda” (p. 249).

Naturalmente, tampoco podemos estar de acuerdo con esta tesis, que Miller, por otra parte, enlaza con la siguiente taxonomía de los gastos públicos, en relación tanto con el carácter “productivo / improductivo” como “reproductivo / no reproductivo” de los mismos: “Todas las compras al capital privado son productivas de plusvalía, aunque sólo algunas son reproductivas de capital y trabajo (por ejemplo, la construcción de autopistas, o inversión social productiva en términos de O’Connor) y otras son no reproductivas de capital o trabajo (por ejemplo, el *hardware* militar o los gastos sociales productivos, en términos de O’Connor). Todos los servicios estatales y transferencias son improductivos de plusvalía, pero muchos de ellos son reproductivos de capital o trabajo. En el otro extremo, los salarios de los militares y de la asistencia pública son a la vez improductivos y no reproductivos” (p. 250).

¹² Estos planteamientos desembocan directamente en el absurdo –que estos autores no perciben– de la necesidad de preguntarse, en el siguiente paso del razonamiento, por la “productividad” o no de determinados fenómenos naturales, como puedan ser la lluvia o el sol, por ejemplo. Esto recuerda la crítica de Marx a Nassau Senior –realizada, advertimos, en un contexto diferente, como es el del análisis del trabajo productivo desde– el punto de vista general, y no desde el punto de vista específicamente capitalista–, en el sentido de que “el soldado” no es productivo aunque proporcione “seguridad” para las labores agrícolas, etc. O la divertida crítica de la tesis de que “el delincuente”, al “estimular” la producción (de cárceles, etc.), sería él mismo productivo. Podemos añadir que el interés de Marx, resaltado por Gerald Cohen –el interés de “deslindar la idea de actividad que permite la producción o contribuye a ella, pero que no es en sí productiva”, es decir, la idea de los “requisitos y estímulos de la producción” [ver Cohen (1978), pp. 35-36]–, aunque se refiere a la “productividad material”, es igualmente aplicable a la “productividad formal” (capitalista) del trabajo, que estamos analizando.

Si bien es cierto que Yaffe y Bullock (1975) afirman que “para la definición del trabajo productivo, sus características particulares son irrelevantes; la especialidad del trabajador no significa nada” (p. 16), la realidad es que no saben ser consecuentes con esta afirmación. Si, en relación con los bienes de lujo, ya vimos que evolucionaron en la dirección correcta, no puede decirse lo mismo de su posición en torno al trabajo de los enseñantes y trabajadores de la salud de la esfera pública. Recurriendo de nuevo a Fine y Harris (1976a), podemos decir que Yaffe y Bullock –así como Howell (1975)–, en relación con este último tipo de trabajo, “han terminado por clasificarlo como trabajo productivo, aun cuando no sea empleado por el capital (sino por el estado, por ejemplo), recurriendo a la analogía entre el trabajo de reparación en el capital fijo y la ‘reparación’ y reproducción de la mercancía fuerza de trabajo” (p. 24).

Creemos que esta interpretación de Fine y Harris es esencialmente correcta, aunque, en rigor, Bullock y Yaffe hablen de “trabajo productivo de una clase especial” para referirse a la enseñanza pública, y de “trabajo productivo de un tipo especial” para referirse al trabajo de la sanidad esta tal; e indique n, por otra parte, que este trabajo no crea plusvalía, aunque sí sea parte del capital variable. Sin embargo, varios argumentos abonan la tesis de que la interpretación de Fine y Harris es correcta. En primer lugar, la crítica que Yaffe y Bullock realizan a Harrison (1974) ya Gough (1975) parece dirigida fundamentalmente contra la opinión de éstos de que “todos los trabajadores del estado son productivos” (es decir, parecen defender que no todos lo son, pero sí algunos). Análogamente, de su matización de que “el trabajo empleado en ‘educar’ y ‘mantener’ al trabajo improductivo es también trabajo improductivo, y una parte importante del sector esta tal emplea a este trabajo” (p. 16), puede deducirse, a contrario, la idea de que, efectivamente, para Yaffe y Bullock, el trabajo de los médicos y de los profesores del estado puede ser trabajo productivo –aunque no produzca plusvalía–, si contribuye a la reproducción de los trabajadores productivos.

Por otra parte, en nuestro país, esta línea de entendimiento del problema del trabajo productivo ha sido desarrollada por algunos autores –en especial por aquéllos que han intentado aplicar al caso español los análisis de Gough (sobre el “Estado del bienestar”) y de O’Connor (sobre la “crisis fiscal” del estado)–, entre los que podemos citar a Corbacho y Pousa; Braña, Buesa y Molero; Palazuelos; y Fernández de Castro. Así, por ejemplo, autores como Álvarez Corbacho y Pousa (1978) dividen el gasto público, “siguiendo la clasificación elaborada por Ian Gough”, en “1) gastos improductivos, 2) servicios sociales, 3) gastos de infraestructura y otras ayudas económicas [...]”, donde los primeros “estarán integrados en el sector III (producción de bienes de lujo) de los esquemas de reproducción descritos por Marx [...] los servicios sociales hacen referencia a todos aquellos gastos públicos que inciden principalmente en el abaratamiento de los costes de reproducción de la fuerza de trabajo y, por tanto, de un modo indirecto, en la propia expansión de la plusvalía apropiada por las clases dominantes”; y el tercer tipo de gastos “intentan resumir las múltiples formas de acción directa que tiene el estado en la producción de plusvalía social” (pp. 123s). Concluyen estos autores, tras aplicar esta clasificación al estudio de la evolución del gasto público español del periodo 1958-1978, repitiendo la conocida, e incorrecta, tesis de Gough de que “es erróneo seguir considerando a la expansión del estado como una carga social improductiva” (p. 125).

Braña, Buesa y Molero (1984), por su parte, al estudiar el papel económico del estado capitalista –y, más concretamente, las prácticas de “intervención” esta tal en la economía–, proponen un análisis conjunto de los ingresos y gastos públicos que, “en contraste con las tesis ortodoxas” de autores como Delorme y otros defensores de las tesis del “capitalismo

monopolista de estado”, siga más bien la interpretación propuesta por O’Connor y Gough. Por consiguiente, se muestran de acuerdo con este último autor, y ello no sólo en la consideración de que los gastos públicos “pueden distinguirse según sean ‘reproductivos o no reproductivos’, con independencia de que sean o no productivos” (p. 128), sino también en la contradictoria identificación que, tanto Gough como los autores españoles citados, terminan por hacer entre ambos conceptos. Obsérvese, por ejemplo, cómo Braña, Buesa y Molero escriben, en primer lugar, que “los trabajadores esta tales son productivos cuando el trabajo que realizan excede del tiempo de trabajo incorporado en los bienes que consumen [...] de manera que los impuestos para financiar los salarios sean iguales al capital constante más el variable, mientras que la producción de bienes y servicios vendrá dada por la suma del capital constante, el variable y el excedente, transfiriéndose éste último a los consumidores de tales servicios, es decir, al sector capitalista” (ibidem); para añadir, a continuación, que “lo anterior será cierto si los gastos públicos son reproductivos, es decir, si entran como insumos en los circuitos de producción de medios de producción o medios de consumo, lo que sólo ocurre en los gastos de capital social y de consumo social, mientras que los gastos sociales no son reproductivos [...]” (ibidem).

Seguidamente, puede citarse otro libro reciente, donde E. Palazuelos y F. Alburquerque aceptan implícitamente la tesis sostenida por este grupo de autores, al afirmar que “es así como cabe distinguir entre el trabajo productivo y aquellas otras actividades sociales consideradas como trabajo improductivo (no productivo). El primero es aquél que contribuye directa o indirectamente a la ampliación de la producción, pudiendo incluirse algunos servicios, como los de enseñanza o sanidad, por ejemplo, que mantienen o valoran la capacidad laboral utilizada en el proceso productivo. Por el contrario, son actividades improductivas todas aquéllas que no mantienen dicho engarce con la producción material, de manera que ni”amplían ni valoran adicionalmente la capacidad productiva de la sociedad; éste es el caso de los estamentos religiosos, militares rentistas, especuladores y otros” (Palazuelos: 14).

Y, por último, podemos referirnos a un sociólogo, Ignacio Fernández de Castro (1986), que, al no hacer distinción alguna entre los servicios organizados de forma capitalista y los servicios públicos, y al limitarse a señalar el aspecto “reproducción de la fuerza de trabajo”, presenta un planteamiento inadecuado del problema: “la totalidad, o casi totalidad, del sector servicios en cualquier sociedad donde se presente como dominante el modo de producción capitalista, desarrolla trabajo vivo para la producción de la fuerza de trabajo y de los profesionales asalariados, un trabajo vivo que con los medios de producción conforman su valor. La enseñanza, con más razón que ninguna de las actividades de este sector, está incluida en este proceso. Me parece evidente que la confusión de Marx que he señalado, y todavía más la pereza reflexiva de muchos marxistas [...] ha [...] condenado al subdesarrollo teórico a todo el campo de la reproducción social relegado a la consideración de superestructura improductiva” (pp. 379s). El autor defiende, presumiblemente, la consideración de todo el “campo de la reproducción” como trabajo productivo.

II. EL PLANTEAMIENTO CORRECTO del PROBLEMA: la FORMA del TRABAJO (ABSTRACTO) y la VALORIZACIÓN del CAPITAL.

II.1. La producción capitalista de servicios, como medio de producción de plusvalor:

a. La diferencia entre Adam Smith y Marx.

Muchos autores (Gough, Berthoud, García Reche...) han señalado correctamente las diferencias entre Marx y los clásicos, en relación con la cuestión del trabajo productivo. Sin entrar nosotros pormenorizadamente en la cuestión, sí que vamos a repasar *algunas* de las opiniones del propio Marx sobre la concepción sostenida por autores anteriores acerca del trabajo productivo, extraídas de su propio estudio histórico sobre las teorías de la plusvalía, con el que están íntimamente relacionadas.

Ya desde el capítulo de las *Teorías* dedicado a los fisiócratas, insiste Marx en la importancia del principio fundamental descubierto por estos autores. Pero denuncia también la naturaleza del error en el que incurrieron, y que tan frecuente habría de ser históricamente, hasta el momento actual: “De manera muy correcta, [los fisiócratas] establecieron el principio fundamental de que sólo es productivo el trabajo que crea una plusvalía [...] Dentro de los límites del trabajo agrícola, los fisiócratas tienen una correcta comprensión de la plusvalía; la ven como el producto del trabajo del asalariado, aunque a su vez conciben este trabajo en las formas concretas en que aparece en valores de uso [...] la confusión del valor con la sustancia material, o más bien el hecho de hacer del valor el sinónimo de ésta [... Los caracteriza]” (T1: 39, 49, 51).

En relación con Adam Smith, Marx empieza diciendo que “padece un copioso contagio de las concepciones de los fisiócratas”, para centrarse posteriormente en las dos definiciones que dio Smith del trabajo productivo, calificadas claramente, desde el primer momento, una como correcta, y la otra, como errónea. Para Marx, la definición correcta del trabajo productivo proporcionada por Adam Smith “es uno de sus mayores méritos científicos” y constituye nada menos que “la base de toda la Economía Política burguesa”: “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 convierte 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 por ganancia” (T1: 133).

Y, a continuación, agrega Marx que el criterio correcto de definición del trabajo productivo ha de ser un criterio formal, histórico, social, y no material o físico: “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” (ibidem).

Sin embargo, Adam Smith añade a esta definición, la correcta, una segunda definición, errónea, que considera el trabajo productivo como aquel “trabajo que en general produce un valor” (p. 132) o que “repone el valor consumido por medio de un equivalente” (p. 136). Marx explica la génesis de este error de la siguiente manera. Puesto que Smith 1) supone –correctamente, para Marx –que el desarrollo de la productividad implica el desarrollo de la producción material a costa de los servicios (lo que en sus respectivas épocas era efectivamente cierto, de manera que tendían a identificarse progresivamente el trabajo productivo con la producción de mercancías materiales, y el trabajo improductivo con la prestación de servicios); y puesto que 2) al mismo tiempo, tiene interés en oponerse a la concepción reduccionista de los fisiócratas sobre el trabajo productivo (limitado al

ámbito agrícola), Smith se ve finalmente abocado a identificar el conjunto de la producción (192), pero diferente de la de servicios (1), como productiva. Y en esta identificación, toda la agricultura, así como la manufactura y el comercio (que, para Smith también es productivo) entran íntegramente, sin hacer distinguos entre los trabajadores asalariados (capitalistas) y los trabajadores artesanos o independientes (no capitalistas); lo que le conduce, finalmente, a fijar el fundamento de su productividad en dos de las características que distinguen y unifican a este trabajo respecto del trabajo de los servicios: su materialidad y su durabilidad o permanencia. Por consiguiente, en su segunda concepción, Smith retrocede del plusvalor al valor, o del capital a la mercancía, y, puesto que “la mercancía es la forma más elemental de la riqueza burguesa”, ello le da pie a Marx para sostener que la segunda concepción de Smith, “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” (p. 146).

Por último, añade Marx, refiriéndose a la larga lista de críticos de la concepción de Smith: “Los opositores de Adam Smith hicieron caso omiso de su primera definición, pertinente, y se concentraron, en cambio, en la segunda, para señalar las inevitables contradicciones e incoherencias a queda 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” (ibidem).

Creemos que no es preciso analizar uno por uno los textos de Marx para demostrar que la tesis que subyace en toda su obra es precisamente la crítica de la concepción que restringe el trabajo productivo al trabajo aplicado en el ámbito de la producción material, como acabamos de ver en relación con el pensamiento de los fisiócratas y de Adam Smith. Bástenos con añadir –antes de pasar al punto siguiente, en el que intentamos trazar una línea de continuidad entre diversos autores marxistas que, desde principios de siglo, han sostenido esta interpretación de la teoría marxiana– una última cita de Marx, en la que éste destruye los fundamentos de la segunda versión smithiana: “la materialización etc. del trabajo no debe tomarse, sin embargo, en un sentido tan escocés como aquél 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 determinada de trabajo social o de dinero. Es posible que el trabajo concreto del cual es resultado no deje rastro alguno. En las mercancías manufacturadas, este rastro se mantiene en la forma exterior que se da a la materia prima. En la agricultura [...] ello no resulta evidente en el producto. En otras formas de trabajo industrial, el objeto del trabajo no consiste en modo alguno en alterar la forma externa 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 [...]” (p. 145).

b. La opinión de autores no marxistas.

Antes de estudiar a los autores marxistas que mantienen esta posición, veamos la opinión de algunos otros autores que, desde postulados ajenos al marxismo, han comprendido, sin embargo, la incorrección de la tesis que vincula trabajo improductivo con servicios.

Abram L. Harris (1939), por ejemplo, supo captar un importante aspecto del problema, al escribir que “el carácter improductivo del trabajo de estas ‘terceras personas’ [se está refiriendo a artistas, médicos, profesores, etc.] no surge del hecho de que el producto de su servicio sea intangible. Y ello por que la distinción entre el trabajo improductivo y el productivo, como lo concibió Marx, no depende de si los productos del trabajo son físicos o no” (p. 341). En efecto, Harris es consciente de que la distinción es de carácter puramente formal, o social: “Si la relación trabajador-capitalista se extiende al servicio médico, ocio y educación, el médico, el artista y el profesor se verán reducidos al estatus de trabajador asalariado. Y el trabajo de estas ‘terceras personas’ deja de ser improductivo. Pero mientras esto no ocurra, estas personas no forman parte del proceso capitalista de producción y deben, en consecuencia, excluirse del análisis de los caracteres esenciales de este proceso” (p. 342).

Paul Studenski (1958), consciente de que “Marx negó que la forma del producto – material o inmaterial– tuviera algo que ver con la diferencia entre trabajo productivo y trabajo improductivo”, sin embargo se equivoca –como veremos en el siguiente apartado– al creer que ningún discípulo suyo le siguió en este punto:

“Es significativo que los seguidores de Marx nunca se preocuparan por las sutiles distinciones que realizó en las *Teorías sobre la plusvalía* (entre la materialización de la plusvalía en el producto y la materialización de su valor de uso), que permitían la inclusión de los servicios en la ‘producción’. Para ellos, ‘producción material’ significaba producción de bienes materiales exclusivamente, y sólo eso merecía ser llamado producción” (I: 22s).

No obstante, Studenski acierta al explicar por qué Marx, aun reconociendo que “tanto los servicios como los bienes pueden producirse en un sistema capitalista, de forma que produzcan beneficios y capital para el empresario, y podrían, por consiguiente, ser ‘trabajo productivo’ [... Sin embargo] Marx eligió dejarlos *de lado*, por que podía desarrollar su tesis de la materialización de la plusvalía en el capital más fácilmente en el caso de las mercancías [quiere decir: bienes] que en el de los servicios” (I: 22).

Vaclav Holesovsky (1961) realiza una comparación de la teoría de Marx con la de algunos economistas soviéticos, tanto de la línea mayoritaria, como de lo que llama él la “disidente”, tanto en lo relativo al trabajo productivo e improductivo como en relación con la teoría de la renta nacional. El punto básico que merece ser resaltado en este autor es su consideración de que “la teoría del trabajo productivo de Marx es sencillamente la *elaboración* de una faceta de su teoría general del valor en el sistema capitalista; no le añade nada esencial. Marx desarrolla el dualismo básico entre la producción-con-vistas-a la plusvalía y la producción-con-vistas-al-consumo, por medio del dualismo entre trabajo productivo y trabajo improductivo –un dualismo disimulado por los actos formalmente indiferenciados de la contratación del trabajo” (p. 329). En consecuencia, no ve este autor razón alguna para excluir a los servicios del ámbito del trabajo productivo: “Marx aduce cantidad de ejemplos pintorescos e incluso grotescos, para enfatizar el hecho de que el trabajo productivo puede proporcionar servicios lo mismo que mercancías, en tanto que el trabajo improductivo puede objetivarse en mercancías tan bien como que dar reducido a mera actividad” (ibidem).

Karl Kühne (1972-73) señala, por su parte, que “Se le ha que rido atribuir a Marx una clasificación del trabajo en ‘productivo’ e ‘improductivo’ análoga a la que se encuentra en Adam Smith. Al hacer esto, se pierde de vista, en primer lugar, que Marx utilizaba el

concepto de ‘productivo’ desde el punto de vista de la economía capitalista: para ésta, ‘trabajador productivo’ sólo lo es aquél que produce plusvalía, es decir, un trabajador dependiente [...] en segundo lugar, queda así claro que no es correcto imputar a Marx que haya, más o menos, querido ver como productivo únicamente al obrero fabril productor de bienes físicamente tangibles. Marx incluye también de un modo explícito a los servicios, pues ‘para el productor de estos servicios son mercancías’” (I: 215).

Por último, cabría citar aquí también a Mark Blaug (1968), quien, indirectamente, por identificar erróneamente la teoría de Marx del trabajo productivo con la de A. Smith, obtiene, como corolario, que la reivindicación marxiana del carácter productivo de los servicios no puede ser sino una mera “inconsistencia”: “la distinción establecida por Marx entre trabajo productivo e improductivo corre, pues, la misma suerte que la teoría del valor trabajo y carece de interés si la separamos de ella [...] Por lo tanto, no debemos preocuparnos por las inconsistencias ocasionales de Marx, como, por ejemplo, cuando habla de los trabajadores asalariados de las industrias de servicios, a los que considera productivos tan sólo por que se les contrata para producir servicios comerciables. Si se siguiera esta línea de pensamiento, sólo el sector esta tal resultaría improductivo” (pp. 386s).

c. La línea de interpretación marxista.

1. Ya conocemos, desde la introducción de este capítulo, la posición de I. I. Rubin sobre la teoría del trabajo productivo e improductivo en Marx. Recordemos la claridad con que este autor señala cómo Marx, a diferencia de la mayoría de los textos de Economía Política –que atienden al contenido del trabajo–, aborda un problema que “no tiene nada en común con este otro, excepto el nombre”, ya que, para Marx, trabajo productivo significa “trabajo incorporado al sistema social de producción” y “todo sistema de producción se caracteriza por el conjunto de las relaciones de producción determinadas por la forma social de organización del trabajo. En la sociedad capitalista, el trabajo está organizado en la forma de trabajo asalariado [...] Sólo el trabajo organizado” en la forma de empresas capitalistas, que tiene la forma de trabajo asalariado, alquilado por el capital con el fin de extraer de él una plusvalía, se incluye en el sistema de la producción capitalista. Ese trabajo es trabajo productivo” (Rubin: 317s).

Por tanto, lo que importa no es el “contenido”, sino la “forma social de organización” del trabajo: “la forma capitalista de organización del trabajo incluye el trabajo en el sistema de la producción capitalista y lo convierte en trabajo productivo. Todas las actividades laborales que no se realizan en la forma de una empresa organizada sobre principios capitalistas no se incluyen en el sistema capitalista de producción ni son consideradas trabajo productivo. Tal es el carácter de las actividades laborales dirigidas hacia la satisfacción de las necesidades personales (resabios de la economía doméstica natural). Aun el trabajo asalariado, si no es empleado para rendir un plustrabajo (por ejemplo, el trabajo de los sirvientes domésticos), no es productivo en el sentido de la definición dada” (p. 319).

Por consiguiente, la conclusión es doble, para Rubin: “1) Todo trabajo que el capitalista compra con su capital variable con el fin de extraer de él una plusvalía es trabajo productivo, independientemente de que este trabajo se materialice o no en objetos y de que sea o no objetivamente necesario o útil para el proceso social de producción (por ejemplo, el trabajo de un payaso empleado por un empresario de circo). 2) Todo trabajo que el

capitalista no compra con su capital variable no es productivo desde el punto de vista de la economía capitalista, aunque este trabajo pueda ser objetivamente útil y pueda materializarse en artículos de consumo que satisfagan necesidades humanas de subsistencia” (pp. 316s).

2. Contemporáneo de Rubin, también su compatriota David Rosenberg (1930) supo expresar con precisión que “el trabajo productivo es la unidad del proceso de trabajo y del proceso de valorización del valor, tomados en toda su amplitud y desarrollo [... Por tanto] el capital productivo y el trabajo productivo expresan la misma relación bajo la cual la fuerza de trabajo figura en la producción capitalista” (pp. 332ss). Pero, dentro del proceso global de la producción capitalista, hay que tener en cuenta que “el consumo de la fuerza de trabajo se hace productivo solamente en la fase de la producción”. Ahora bien, “Marx acepta la existencia del trabajo productivo en la producción no material, siempre y cuando ésta última esté organizada por vías capitalistas” (p. 335).

Encontramos, por tanto, de nuevo, en este autor soviético, y expresada con total claridad, la tesis de que el criterio marxiano para conceptuar el trabajo como productivo o improductivo es un criterio puramente formal, histórico o, dicho de otra manera, socioeconómico. Ello no quita para que, como señala el propio Rosenberg, “el hecho de que estos elementos socioeconómicos se introduzcan dentro del concepto de trabajo productivo no significa que los elementos técnicomateriales sean eliminados de éste, pues el trabajo productivo debe ser, por una parte, un proceso de trabajo que implica que determinadas transformaciones en el objeto de trabajo, y, por otra parte, un trabajo que transforme las condiciones del trabajo en capital” (p. 337). Pero, dicho esto, Rosenberg se en carga de enfatizar la siguiente advertencia: “Lo dicho anteriormente no se contradice por que Marx considere que el trabajo del maestro, la cantante o el actor que han sido contratados por empresarios capitalistas es productivo” (ibidem). Ya que, también en este caso, aunque el resultado del trabajo no sean mercancías físicas, “nos encontramos frente a un proceso material de trabajo, que presupone condiciones materiales del trabajo que varían; sólo que en este caso la producción no se separa del consumo, pues entre ambas no existe ningún intervalo” (ibidem)¹³.

Durante los años veinte, y en las décadas de los cincuenta y sesenta, la autora húngara Anna Burger registra una serie de economistas soviéticos, primero, y también húngaros y polacos después, que concuerdan con la interpretación ofrecida por Rubin y Rosenberg. Pero, antes de repasar la aportación de una y otros, veamos cuáles son los economistas marxistas occidentales que, ya desde los años cincuenta, apuntaban en esta misma dirección.

3. En 1957, el economista francés Henri Denis había afirmado, en una obra dedicada a la teoría del valor trabajo, que “un empleado barbero, por ejemplo, crea valor por que sus servicios son vendidos por su patrón [...] es fácil ver, por tanto, que sería erróneo rehusar a incluir en la renta nacional el valor de los servicios vendidos en el mercado, bajo el pretexto de que son inmateriales. El valor, en sí mismo, no tiene nada de material, y un servicio inmaterial puede perfectamente tener valor” (Denis, 57: 94s).

4. Sidney Coontz (1966) fue claro al respecto, al señalar que “en el análisis marxiano, los términos trabajo productivo e improductivo son tratados como categorías históricas [...] no

¹³ Un razonamiento muy similar puede encontrarse en el reciente libro de Delaunay y Gadrey (1987), que comentamos infra.

importa qué es lo que produzca el trabajador: su trabajo es productivo si conlleva la creación de plusvalía. Subrayo este punto, pues algunos autores han interpretado a Marx como adherido al criterio de Smith de la mercancía vendible-y-durable” (p. 67). Por supuesto –señala Coontz–, el trabajo productivo produce mercancías, con valor de uso y valor de cambio, mientras que el trabajo improductivo tan sólo produce valores de uso: “Pero una mercancía puede ser tanto un bien como un servicio [...] Por tanto, la distinción popular entre bienes y servicios es irrelevante para el análisis del trabajo productivo” (p. 69).

5. También G. La Grassa (1973) ha escrito que “la mercancía es simplemente un valor de uso producido para el cambio, es un bien (material o inmaterial) en el cual se objetiva una cierta cantidad de trabajo abstracto, y que tiene valor en el cambio en razón de esta cantidad” (p. 142).

6. También, en consonancia con lo anterior, Erik Olin Wright (1978) ha criticado a Poulantzas por limitar la extensión del trabajo productivo a sólo el “trabajo que, además de producir plusvalor, está directamente involucrado en el proceso de la producción material [...] cuando] si los valores de uso adquieren la forma de servicios, no hay razón que impida que la producción no material genere plusvalía, del mismo modo que lo hace la producción de mercancías físicas” (p. 39).

7. Por su parte, Artaud Berthoud (1974) dedica un apartado de su libro a la “crítica de la tesis que vincula trabajo improductivo con servicio”, donde señala que esta tesis puede encontrarse incluso en quienes advierten “que la diferenciación trabajo productivo / trabajo improductivo tiene un carácter económico y que la naturaleza del producto –material o inmaterial– no significa nada al respecto”, pero que, a pesar de ello, “levantan acta de los ejemplos que ofrece Marx para explicar que, por lo que se refiere a la determinación específica del trabajo improductivo, la calidad inmaterial del producto es una condición necesaria, ya que no suficiente” (pp. 58s). Berthoud critica, asimismo, la interpretación reduccionista, que hacen algunos autores, del trabajo productivo, basándose en una frase de Marx donde éste afirma que “la definición originaria de trabajo productivo brindada más arriba, derivada de la propia naturaleza de la producción material, sigue siendo válida [...]” (K2: 616).

Para Berthoud, cuando Marx afirma lo anterior no se refiere “ni a la producción de bienes materiales por oposición a la producción de servicios, ni al trabajo productivo por oposición al trabajo improductivo. Al nivel de la determinación general del trabajo productivo, la expresión producción material designa la transformación de la naturaleza en general, la que permite al hombre satisfacer sus necesidades –por oposición, parece ser, a producción ideológica. Se pone el acento sobre la naturaleza de la producción en general como producción para las necesidades, no sobre la naturaleza de una producción específica de bienes materiales. Dicho de otra manera, la distinción producto material/ producto inmaterial no se sitúa al nivel de la determinación general. El producto que se extrae de la materia puede ser tanto un producto material como un servicio” (p. 61)¹⁴.

8. También Catherine Colliot-Thélène (1975b) comparte esta interpretación. En una crítica del “deslizamiento peligroso de la no ción de valor de uso a la de riqueza material”

¹⁴ Estos autores no se dan cuenta de que, inmediatamente después de la frase en cuestión, Marx agrega: “si se nos permite poner un ejemplo al margende la esfera de la producción material, digamos que un maestro de escuela, por ejemplo, es un trabajador productivo [...]”: *ibidem*.

(p. 56)¹⁵, en el que incurre Poulantzas, esta autora defiende la productividad del trabajo de servicios realizados por los asalariados de empresas capitalistas de este tipo: “Pero el médico asalariado de un hospital privado, el aprendiz de peluquero que trabaja para un patrón o el profesor queda un curso privado no cambian sus servicios contra la renta de su enfermo, cliente o alumno, sino contra la remuneración que le proporcionan sus empleadores respectivos, que funciona entonces como capital variable puesto que estos empleadores no les pagan más que con la certeza de sacar de sus labores más de lo que han entregado”¹⁶.

9. En cuanto a Peter Meiksins (1981), este autor insiste en que “la crítica de Marx a la segunda definición de Smith muestra definitivamente que la materialidad del producto es irrelevante para la determinación del trabajo productivo para el capital. Tuvo cuidado en puntualizar que usar ese criterio es abandonar la determinación específicamente capitalista del trabajo productivo. Lo que es más, Marx reconoció la posibilidad de la producción capitalista en la esfera inmaterial y dio varios ejemplos. Con estas evidencias, me parece que la única conclusión consistente con las definiciones ‘capitalistas’ de Marx del trabajo productivo e improductivo es que el trabajo en esta esfera puede ser productivo” (p. 36).

10. También Jacques Gouverneur (1983) considera que el trabajo de servicios, excluidas las esferas de la circulación y de la administración –es decir, lo que él llama el “sector terciario de la producción mercantil”: “turismo, catering, ocio, garajes, lavanderías, etc.”–, es productivo de plusvalía y “contribuye a la extensión del beneficio capitalista”, constituyendo estos asalariados una “fuente extra de plusvalía para todo el sistema capitalista” (p. 76).

11. Jacques Bidet (1985) considera también que “Marx plantea una problemática que disocia radicalmente trabajo productivo y carácter material del producto” (p. 98), y que “teoriza el servicio, mercancía inmaterial, como trabajo productivo” (p. 99)¹⁷. Bidet se refiere al texto clave, del libro II de *El capital*, donde Marx analiza la “industria del transporte” con estas palabras: “Pero lo que la industria del transporte vende es el propio cambio de ubicación. El efecto útil producido está inseparablemente unido al proceso de transporte, es decir, al proceso de producción de la industria de transporte [...] el efecto útil sólo se puede consumir durante el proceso de producción; no existe como cosa útil distinta de este proceso [...] Pero el valor de cambio de este efecto útil está determinado, como el de todas las demás mercancías, por el valor de todos los elementos consumidos en él (fuerza de trabajo y medios de producción) más el plusvalor que ha creado el plustrabajo de los obreros ocupados en la industria del transporte [...] Por tanto, la fórmula para la industria del transporte sería - M (FT, MP)... P - D’, pues se paga y se consume el propio proceso de producción y no un producto separable de él” (K4: 61s).

En realidad, no se trata aquí exclusivamente de la “industria del transporte”, sino, en general, de lo que podríamos llamar, parafraseando a Marx, la “industria de servicios”: Marx elabora aquí, en palabras de Bidet, “el esquema particular de la producción

¹⁵ Ver, igualmente, Colliot-Thélène (1973) y (1975a).

¹⁶ Ibid., p. 57. Pierre Salama (1973) parece compartir, también, esta tesis, pues, tras recurrir a la cita de Marx en que éste define el trabajo productivo sin referencia a ningún “contenido preciso, utilidad particular o valor de uso determinado en el que se materialice”, rebate la objeción que plantea Eisaburo Koga (1973) a la definición no “materialista” del trabajo productivo, señalando que “estamos de acuerdo con las críticas que Colliot-Thélène dirige a esta concepción smithiana”: Salama (1973), p. 133. Véase, también, Colliot-Thélène (1973).

¹⁷ Véase, igualmente, Bidet (1976), así como la polémica de este autor con G. Kebabdjian, en la revista Issues: Kebabdjian (1979) y Bidet (1979).

inmaterial, caracterizado por la ausencia de M' , o más exactamente, por la concomitancia de este momento con el del proceso de producción, P . Define aquí el producto del proceso de producción de manera más abstracta que como lo hace habitualmente, cuando la mercancía figura en su aspecto concreto más frecuente, como un bien material” (Bidet, 85: 99s). Bidet acierta plenamente al resaltar que “lo característico de la teoría de Marx es situar al valor de uso en una posición subordinada respecto de lo que constituye el objeto inmediato de la producción capitalista: la plusvalía” (p. 101), y explica la similitud de los procesos de producción en las esferas industrial y de servicios (capitalistas), de una forma que asumimos plenamente:

“La teoría de la producción capitalista desborda, pues, de entrada, el marco de la producción de objetos materiales. Y esto en primer lugar por que la teoría del valor trabajo es indiferente a la forma, material o inmaterial, de la mercancía: aunque el producto, sobre todo si es inmaterial, no siempre es comerciable, la teoría de la mercancía es general. Marx continúa analizando el estatuto de este tipo de trabajo desde el punto de vista de la reproducción del capital, es decir, del ciclo de este capital. La fórmula - M (FT, MP)... P ... M' - D' pone de relieve el hecho de que los servicios vendidos por los capitalistas participan en la acumulación del capital. Esto es cierto tanto si el servicio se consume productivamente o improductivamente (en lenguaje actual: a título de consumo intermedio o final). Pues, en este último caso, aunque el valor desaparece en el consumo, no por ello lo hace para el capitalista, que se apropia de su equivalente (D'). La producción de servicios como valores de uso es simultáneamente u desaparición como valores de uso puesto que aquélla es inseparable de su consumo. En cuanto mercancías –es decir, como unidad de su valor de uso y su valor de cambio– los servicios desaparecen en el consumo al mismo tiempo que son producidos. Pero el valor de cambio no desaparece, por que reaparece en D' . Los servicios entran”, pues, con pleno derecho, en el proceso de acumulación de capital” (p. 100).

12. La posición de Delaunay y Gadrey (1987) es doblemente interesante, a este respecto, no sólo por que estos autores han modificado su punto de vista anterior¹⁸, sino por que su libro ha dado lugar a un reciente debate (véase el número 30 de la revista francesa *Issues*, del primer trimestre de 1988), en el que han participado autores como Paul Boccara, Jean Lojkin y Claude Quin, y que hace adivinar la renovación del interrumpido debate internacional de los años setenta. Delaunay y Gadrey comienzan por reconocer su cambio de posición, señalando que la interpretación tradicional, según la cual “los servicios serían, todos, improductivos de valor y de plusvalía, aunque son, en algunos casos, productivos de beneficio”, es la interpretación que “los autores de esta obra han compartido en trabajos anteriores”; pero que, en el momento actual, esta concepción “no parece correcta, tanto en la globalidad de su en un ciado (todos los servicios son improductivos) como en el argumento subyacente (la supuesta inmaterialidad de los servicios)” (p. 46).

Delaunay y Gadrey se esfuerzan por explicar el absoluto predominio de la interpretación “materialistatangible” de la teoría del trabajo productivo, llegando a la conclusión de que son dos las razones posibles de este fenómeno. Por una parte, el hecho de que, en relación con las tres grandes problemáticas tratadas por Marx al respecto –a saber, “la del trabajo

¹⁸ Reflejado fundamentalmente en Delaunay (1984), que estudiaremos detenidamente en el epígrafe dedicado a la tasa de plusvalía, y en Gadrey (1976). Este último autor, tras hacer una “distinción necesaria entre trabajo productivo de plusvalía (forma esencial) y trabajo productivo de beneficio (forma fenomenal)” [p. 16], había sido tajante en relación a la cuestión: “No hay, pues, trabajo productivo fuera de la producción material” [p. 19].

productivo e improductivo de mercancías, plusvalía y beneficio; la de la reproducción social del capital, tanto en su dimensión económica como no económica (ideológica en sentido amplio, y política, especialmente); la de la articulación del capital comercial y financiero con el capital industrial”(p. 47)–, la realidad es que cuando Marx “estudia la producción mercantil no trata los servicios, y cuando estudia ciertos servicios en particular los define como improductivos” (p. 58). Por otra parte, es sobre todo “la manera cómo concibe la materialidad económica lo que más ha contribuido a cristalizar la opinión según la cual los servicios serían, para él, fundamentalmente improductivos” (ibidem).

Sin embargo, estos autores critican la “hipótesis restrictiva de una materialidad tangible”, defendiendo que

“Las prestaciones de servicio son igualmente materiales. Existen en el tiempo y en el espacio. Utilizan medios de trabajo y de producción. son frecuentemente codificables por un conjunto de actos y procedimientos reproducibles. Se traducen por resultados, por aleatorios que sean éstos. Los medios contemporáneos de tratamiento de la información permiten a veces su circulación espacial, incluso su almacenamiento. Todo esto lleva a considerar que existen varias clases de materialidad de los productos y no una sola. Lo que normalmente se llama la ‘producción material’ es el conjunto de trabajos cuya prestación conduce a un resultado separable del trabajador y del consumidor, duradero en el tiempo, a menudo transportable, obtenido también con la ayuda de medios de trabajo y de producción, reproducible [...] esta producción material no es más que una forma de la materialidad de los productos” (pp. 63s).

Estamos de acuerdo con esta concepción de la materialidad, aunque nos parece que insistir exclusivamente en ella, sin referirse a la cuestión del criterio “formal”, denota una cierta unilateralidad, que no compartimos. En cierto sentido, puede pensarse que Delaunay y Gadrey permanecen presos en la trampa de la materialidad, sólo que han extendido el concepto mismo de materialidad, de forma que ésta no se refiere y a, exclusivamente, a una materialidad tangible, sino a una materialidad más amplia (y más vaga, al mismo tiempo). No es que no estemos de acuerdo con su afirmación de que la prestación de servicios personales, por ejemplo, “es material (ya que es un abuso del lenguaje calificar la de inmaterial)” (p. 70); pero lo que planteamos es que este punto es un aspecto secundario, subordinado, de la cuestión del trabajo productivo e improductivo, que en ningún caso puede fundamentar una teoría correcta de la distinción entre ambos. Delaunay y Gadrey mezclan este criterio de la “nueva materialidad” con el criterio estructural o formal característico de Marx y de otros autores que ya hemos analizado¹⁹ (la forma social de organización del trabajo), obteniendo finalmente unos resultados que no son del todo claros.

Así, gracias al criterio estructural, consideran correctamente como trabajo improductivo el “trabajo asalariado por el estado o por los hogares” y el “trabajo efectuado en el marco de relaciones de parentesco o de comunidad” (pp. 75s). La explicación es clara: “el trabajo asalariado de los agentes del estado no funciona como valor de la prestación en la medida en que ésta es ajena al mercado. Funcionan improductivamente. Las prestaciones no adoptan la forma mercantil, y los salarios pagados a estos asalariados son gastos generales de funcionamiento de la sociedad. son financiadas por medio de una renta recaudada por vía fiscal” (p. 75). Igualmente, en lo que se refiere al trabajo doméstico asalariado: “una

¹⁹ Los autores se refieren expresamente al trabajo de Bidet (1985), que ya conocemos; y pensamos que utilizan abundantemente, aunque sin mencionarla, la obra de Burger (1970).

vez realizada la compra de su fuerza de trabajo, ésta funciona en interés del grupo doméstico. Su producción está fuera del mercado [...]” (p. 76). Sin embargo, la presencia del criterio de la “nueva materialidad” explica el error de no hacer distinción alguna en el interior de los servicios mercantiles.

Estamos, por supuesto, de acuerdo con la consideración, como trabajo productivo, de “las actividades de servicios personales”, las actividades de transporte” (de mercancías y de personas) y “las actividades de reparación y mantenimiento de objetos” (pp. 68, 71 y 73). Sin embargo, la consideración que hacen estos autores de las “actividades de gestión, circulación mercantil y financiera, y de seguros” (pp. 74s) como actividades productivas demuestra que no han comprendido plenamente el carácter de la definición marxiana del trabajo productivo e improductivo. Aquí, Delaunay y Gadrey abandonan el criterio formal –que ellos mismos analizan unas páginas más atrás: a saber, que el trabajo de circulación “es trabajo que realiza valores pero que no los crea en absoluto” (p. 53)–, y lo sustituyen por el criterio de la materialidad, a partir del cual no existe diferencia alguna con el resto de los servicios mercantiles. Por esta razón, concluyen que “este trabajo aparecería como prestación comercial o bancaria, cuyo valor mercantil vendría dado, por término medio, según las reglas particulares ya expuestas” (pp. 74s) para el resto de los servicios mercantiles.

No es de extrañar que Jean Lojkin (1988) muestre su “gran perplejidad” ante los nuevos criterios de Delaunay y Gadrey. Aunque es preciso señalar que Lojkin no ha entendido totalmente el mensaje de los dos autores citados, como demuestra el hecho de que se plantee “en qué medida no podría extenderse finalmente, a partir de esta nueva definición de la materialidad, el campo de los trabajadores productivos de plusvalía a todos los asalariados de la esfera mercantil” (p. 92), cuando la realidad es que Delaunay y Gadrey ya han llevado a cabo esa extensión²⁰.

13. También en España podemos señalar dos ejemplos de esta interpretación: Andrés García Reche y Mariano Fernández Enguita. En su Tesis Doctoral de 1977, dedicada al “Trabajo productivo y trabajo improductivo en la tradición clásicomarxiana”, Andrés García Reche ha explicado que la errónea correlación “trabajo productivo-mercancía física” parece vinculada en última instancia con la correlación “valor de uso-objeto material”:

“Desde mi punto de vista uno de los malentendidos que con más frecuencia se refleja en la literatura dedicada al tema del trabajo productivo e improductivo en Marx es, a mi entender, el referente a la cuestión del contenido concreto del término ‘valor de uso’. Con muy pocas, poquísimas, excepciones, se ha establecido una correlación biunívoca

²⁰ Resumamos el resto del debate diciendo que Paul Boccara (1988) se opone frontalmente a la tesis de Gadrey y Delaunay, en la medida en que, según él, supone, como la de Bidet, “un retroceso en relación con toda la evolución del pensamiento desde Que snay “ [p. 119]. Para Boccara, “que los servicios se vendan también como mercancías (en función del valor de la fuerza de trabajo correspondiente comprada por un tiempo) no cambia en nada el hecho de que no crean valor mercantil” [p. 114]; y define el trabajo productivo como “el trabajo que efectivamente se aplica a la naturaleza exterior para transformarla, produciendo productos materiales” [p. 117], en tanto que “el trabajo no productivo se aplica a los hombres” [ibidem]. En cuanto a Claude Quin (1988), este autor defiende correctamente el mantenimiento de la “distinción productivo-improductivo” [p. 130], oponiéndose así a la afirmación de Delaunay (1988) respecto a que el análisis desarrollado por Gadrey y por él “conduce a minimizar ya convertir en secundario para la teoría [...] la clasificación entre trabajo productivo e improductivo” [p. 103]. Sin embargo, Quin concluye erróneamente: “ningún servicio, pues, sin producción material tangible y sin exacción sobre la plusvalía producida en la esfera material” [p. 130].

entre dicho término y el de ‘objeto material’, de tal manera que, como un Malthus cualquiera, ese inmenso cajón de sastre, incómodo e inaprehensible, que son los ‘servicios’, que dan de inmediato relegados a una situación subordinada y ajena a conceptos, además del que acabamos de citar, tales como ‘plusvalía’, ‘mercancía’ y, por supuesto, ‘trabajo productivo’“(García Reche, 77: 108).

Sin embargo, la razón de que, en determinados pasajes de Marx, se produzca una identificación entre “valor de uso” y “objeto material” estriba en que *El capital* está concebido para “ser, paso a paso, un tratado completo sobre el modo de producción capitalista”, por lo que “Marx evita la excesiva complejificación de los problemas, en los lugares en que ésta resulta, cuando menos, innecesaria” (p. 109). En efecto, añadamos que Marx siempre consideró *El capital* como una continuación de sus trabajos de la década de los cincuenta, teniendo, por consiguiente, prácticamente por sinónimos, los términos que utiliza, para describir el objeto de su investigación, en los *Grundrisse* (“la producción material”), la Contribución (“el sistema de la economía burguesa”) o *El capital* (“el modo de producción capitalista”). Por tanto, y volviendo a García Reche, compartimos también plenamente su opinión de que “no parece haber, pues, razones suficientes, salvo las que imponía la práctica de su época, para suponer que Marx relega el ‘producto inmaterial’ fuera del campo de la mercancía. Desde el momento en que el capital se haga cargo de ello, no hay razón para no dotarle de estatuto de mercancía con plenos derechos. Detrás de la materialización de la mercancía no está soporte físico alguno, sino el simple hecho de una cantidad de horas de trabajo objetivadas, tengan éstas entidad física o no [...]” (p. 111).

Por último, García Reche aporta también una cita absolutamente clara de Marx (de las *Teorías*), al respecto: “Una parte de los servicios” que “no asumen forma objetiva (es decir, que no asumen, considerados como cosas, una existencia propiamente distinta de quienes los prestan, y que no se incorporan tampoco como elementos de valor a ninguna mercancía) pueden comprarse con capital (por el comprador directo del trabajo), reponer su propio salario y arrojar una ganancia” (pp. 143s).

14. Por su parte, Mariano Fernández Enguita se ha planteado el problema, más desde un punto de vista vinculado a la sociología de la educación, que al ámbito puramente económico. En un capítulo de su Tesis Doctoral de 1982 (cap. XIII), consagrado a “El problema del trabajo productivo y la productividad del trabajo enseñante”, este autor se pregunta: “¿Y los enseñantes? ¿Són o no son trabajadores productivos? la respuesta nada tiene que ver con la función, sino que depende exclusivamente de la relación social en que el trabajo se encuentra inmerso. Es productivo el del enseñante que trabaja para un capitalista. No lo es el del enseñante independiente, ni el del” que trabaja para el estado (siempre que el estado no actúe como capitalista, tal como ocurre en el caso de las empresas públicas)” (p. 883)

Pero si el objetivo específico de Enguita era contestar a esa pregunta, en realidad este capítulo es un estudio general del problema del trabajo productivo e improductivo en Marx, del que merecen destacarse el análisis comparativo con la teoría de Adam Smith, así como la crítica de la interpretación llevada a cabo por Mandel (1972) (y Poulantzas (1974)). [Mucho menos espacio ocupa la crítica de la posición de Gillman, Morris y Blake, y de Sweezy. En guita no estudia a ningún autor más, aparte de los citados, de Ian Gough, que le sirve de apoyo, y de Martin Nicolaus y Artaud Berthoud, en relación con el específico problema de la conexión entre trabajo productivo y clase obrera o proletariado]. Este estudio del problema en Marx le lleva a captar lo esencial de la teoría marxiana del

trabajo productivo en relación con los servicios. Así, puede escribir que “es útil en general, tiene un valor de uso, aquello que satisface una necesidad. Da lo mismo cuál sea esa necesidad [...] También da lo mismo el que tal necesidad sea satisfecha por un objeto o por una actividad” (p. 846).

Esto lo conduce a plantear correctamente la cuestión de la relación entre valor de uso y valor (Enguita habla de valor de cambio), en un pasaje que, desde luego, serviría de réplica adecuada a la tesis de Nagels (a quien nuestro autor no conoce): “No todo trabajo que produce valores de uso produce también valores de cambio. En cambio, lo contrario sí es cierto: todo trabajo que produce valor de cambio produce valor de uso; o, para ser más exactos, todo trabajo que produce valor de cambio es, entre otras cosas, por que produce valores de uso, pues si no fuera así no sería trabajo socialmente necesario, con lo que tampoco produciría valor de cambio. La definición del trabajo productivo como aquél que produce valores de uso y plusvalía se puede reducir, por ello, a la siguiente: trabajo productivo es aquél que produce plusvalía” (p. 849).

Enguita capta perfectamene que “Marx [...] cuando desarrolla por su cuenta la teoría, se ve llevado a reconocer que los trabajadores de los servicios pueden ser y son” tan productivos como los de la industria. Pero como considera, y en su tiempo es cierto”, que como trabajadores de los servicios representan una proporción ínfima” en el conjunto de los trabajadores productivos, y, como trabajadores productivos, una proporción no menos ínfima entre el total de los trabajadores de los servicios, propone de inmediato dejarlos de lado como *quantité négligeable*” (p. 856). Y, lo que es más importante, descubre que cuando Marx habla de ciertos servicios improductivos se está refiriendo, no a los servicios en general, sino a un tipo específico de servicios: “Pero, ¿qué trabajadores de los servicios son éstos? El médico, el abogado y los profesionales, en *Resultados*, y también el jurista, el poeta, el sacerdote y el científico en el *Manifiesto* [...] es obvio que Marx tiene en mente a los profesionales que hoy llamamos liberales” (pp. 837s).

En una obra posterior, en la que dedica otro capítulo a “El sector de la enseñanza en el marco de la lógica del capital”, insiste este autor en que “toda la polémica sobre el trabajo productivo o no del trabajo de servicios proviene de que muchos autores le niegan la facultad de producir valores de uso, con lo cual no produciría valor de cambio ni, por ende, plusvalía” (Fdz. Enguita, 85: 284). Y agrega: “Los trabajos de servicios, se afirma, no producen riqueza material. Pero aquí se confunde materialidad con existencia objetiva o con perdurabilidad. Una actividad es tan material como una cosa, y es precisamente Marx quien nos lo ha enseñado en su polémica con Feuerbach” (p. 288). Por consiguiente, Enguita no tiene ningún problema para concluir que el enseñante (como, implícitamente, todos los trabajadores de los servicios asalariados por el capital) “es un trabajador productivo al mismo título que pueda serlo un obrero siderúrgico o un jornalero agrícola”, ya que “el capital de servicios es tan productivo como el capital industrial” (p. 290)²¹.

²¹ No obstante, es preciso señalar dos defectos importantes en el análisis de Enguita. En primer lugar, no llega a percibir que el servicio ofrecido por la empresa capitalista no es sino un subconjunto del conjunto de las mercancías –como también lo es la mercancía objeto físico–, es un servicio mercantil o una mercancía en forma de servicio; por lo que no tiene sentido su utilización de la dicotomía mercancía/servicio, como cuando escribe: “Lo que distingue a una mercancía de un servicio [...]”: p. 288. En segundo lugar, demuestra su desconocimiento del problema del trabajo de circulación, cuando escribe que “Marx cae en el error, salvable desde su propio análisis, de confundir la circulación formal de la mercancía [...] con el comercio como manipulación física de los productos desde el productor al consumidor [...]” [p. 290] Si a alguien le queda duda de la netísima diferencia que establece Marx al respecto, puede acudir a Rubin (1923), Nagels (1974), o Gouverneur (1983); o bien, podemos remitirlo a lo que decimos infra, en el epígrafe II.2. de este capítulo.

15. Sin embargo, como ya se ha dicho, la aportación más completa en este campo es, sin lugar a dudas, la de la autora húngara Anna Burger, cuyo *Economic Problems of Consumers' Services* (1970) sigue siendo una obra perfectamente desconocida por el resto de los autores intervinientes en el debate²².

En su libro, Burger parte del concepto de servicio como aquel trabajo en el que la “actividad o su resultado coincide con el consumo, no están separados ni en el tiempo ni en el espacio”, y defiende su clasificación primaria en servicios “económicos” y “no económicos”, contándose entre éstos últimos los servicios 1) de la Administración civil, 2) la jurisdicción, 3) la defensa, la policía, etc. 4) la iglesia, abogados, etc.; y entre los servicios “económicos” –aparte de 1) los “servicios de consumo”, que son los que constituyen el objeto de su libro– están 2) los servicios a la producción (incluida la ciencia), 3) los de la administración económica, y 4) los de las instituciones financieras y otras funciones monetarias. Pues bien, entre los “servicios de consumo”, Burger efectúa la distinción clave entre los servicios “pagados” y los “gratuitos”; es decir, se trata de una diferencia relevante desde el punto de vista financiero, que tendrá una incidencia directa en la definición de la renta nacional, pues, como señala la propia Burger, “la renta es una categoría financiera” (Burger: 73). En consecuencia, lo de menos es que estos “servicios de consumo” sean “culturales” (ocio, información técnica o impresa, etc.) o “materiales” (transportes, reparaciones, etc.)²³, ya que la diferencia básica consiste en si esos servicios son proporcionados “gratuitamente” a la colectividad por los poderes públicos, o bien son distribuidos a cambio de un precio²⁴.

Para Burger, esta diferencia es tan significativa en el capitalismo como en el socialismo. Burger explica por qué, en la economía política burguesa, se prescinde de esta importantísima distinción, ligando este fenómeno con los llamados “límites sociales de la objetividad científica”, y, en particular, con el hecho de que, puesto que los servicios constituyen el sector más dinámico de las economías capitalistas, se consideran globalmente como productivos, sin hacer distinciones entre servicios económicos y no económicos, ni, dentro de los primeros, entre los que crean valor y los que lo consumen. Todos los servicios que integran el “concepto general de los servicios” comparten las características generales comunes, pero, evidentemente, entre éstas no se cuenta la de ser productivos en el sentido capitalista. A la pregunta de cuál es la característica común a todos los servicios, Burger responde que “es una característica común y general que la actividad de servicios misma se agota en el consumo, bien en la producción, bien en el consumo individual o social”, de forma que “los productos difieren de los servicios fundamentalmente en la posibilidad que tienen los primeros de ser utilizados con

²² Con la excepción de J.-C. Delaunay (1984), quien sí la cita, pero no comparte sus puntos de vista. En cambio, Delaunay y Gadrey (1987) no la citan (salvo en la bibliografía), pero hacen abundante uso de sus ideas.

²³ Véase, al respecto, su esquema de clasificación de los servicios: Ibid., p. 49.

²⁴ La distinción entre producción mercantil y no mercantil es fundamental para Marx: “la distinción entre los trabajadores que viven del capital y quienes viven de la renta tiene que ver con la forma del trabajo. Expresa toda la diferencia entre los modos de producción capitalista y no capitalista. Por otro lado, los términos trabajadores productivos e improductivos, en el sentido estrecho, [tienen que ver con] el trabajo que entra en la producción de mercancías (aquí producción abarca todas las operaciones que la mercancía debe sufrir, desde el primer productor hasta el consumidor, fuese cual fuere el tipo de trabajo aplicado, sea o no trabajo manual [incluido] el trabajo científico), y trabajo que no entra en la producción de mercancías, y cuyo objetivo y propósito no es esta producción. Esta diferencia debe tenerse en cuenta, lo mismo que el hecho de que todos los otros tipos de actividad influyen sobre la producción material, ya la inversa, de modo alguno afecta la necesidad de establecer esta distinción”: *Teorías*, vol. III, p. 359 (el subrayado es nuestro).

posterioridad al proceso de producción, y en un lugar distinto al de su producción; en cuanto a los servicios, o bien su proceso de producción coincide con su consumo (por ejemplo, un corte de pelo) o su resultado no puede separarse de él en el espacio ni en el tiempo (por ejemplo, el catering) [...] esta definición contrapone los servicios tan sólo a los productos creados como resultado de un proceso productivo que adopta una forma física distinta del proceso mismo, pero no con la producción en general” (pp. 23s).

Por consiguiente, si los servicios son parte de la producción, serán igualmente producción capitalista cuando su producción esté organizada al “modo de producción” capitalista²⁵. Esto significa que el servicio es una mercancía capitalista más, con su valor de uso y su valor, y compartiendo con las demás mercancías capitalistas todas las consecuencias que derivan de su carácter de mercancía. Para ello, se apoya en Marx: “Vistos como artículos consumibles, hay en todo momento, junto con los artículos consumibles que existen 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 servicios consumibles. Pero en segundo término, también el valor es mayor; pues es igual al de las mercancías que se entregan por esos 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” (T1: 142).

La terminología puede ser engañosa, si no se tiene en cuenta que la razón de que Marx emplee, como mutuamente excluyentes, los conceptos de servicio y de mercancía, estriba sencillamente en que –como ya sabemos– todo *El capital* parte del análisis de la mercancía típica, es decir, de la mercancía corriente, tanto desde el punto de vista conceptual como desde el punto de vista histórico: la mercancía representada por un objeto físico. Sin embargo, ya hemos visto –y el propio texto citado lo confirma– que Marx consideraba el trabajo de los servicios como auténticamente productivo de plusvalía.

16. Una vez establecidos los puntos anteriores, Burger pasa revista, en su libro, a todo el debate desarrollado en la URSS sobre este tema, desde los primeros artículos que aparecieron en los años veinte, en las revistas *Planovoe Khoziaistvo* y *Problemi Economi* miki. Para esta autora, se trató de un debate marcado por “la circunstancia de que gran parte de los economistas opinaban que una economía socialista –al contrario que el capitalismo– no es una economía mercantil [...] ni está gobernada por las leyes de ésta, por que sólo produce valores de uso para satisfacer a un nivel cada vez más alto las necesidades crecientes de la sociedad” (pp. 67s).

Se trató, además, de un debate en gran parte orientado por la preocupación práctica de sentar las bases definitivas del problema, de cara a la correcta medición de la magnitud de la renta nacional. Burger estudia, en una primera etapa, las aportaciones de Strumilin (1926), A. I. Pétrov (1927), P. E. Vaisberg (1927), A. Abolin (1928), D. Rosenberg (1929), S. G. Strumili (1936), I. Láptev (1937), A. Notkin y N. Tsagolov (1937), A. Pashkov (1939), S. Turetskij (1939) y Ja. A. Kronrod. Aunque, al menos, Pétrov y Rosenberg afirmaron la productividad del trabajo prestado en el sector capitalista de servicios –por su carácter de trabajo creador de valor y de plusvalor–, el resultado final de

²⁵ Burger agrega que, en el socialismo, los servicios vendidos al consumidor son también parte de la producción mercantil (socialista); son esa parte del conjunto de los servicios “que adopta la forma de mercancía incluso en una economía socialista” (p. 66).

este debate fue la consideración exclusiva del trabajo incorporado a la producción material como trabajo productivo, y, en consecuencia, como único tipo de trabajo incluíble en la contabilidad de la renta nacional. En consecuencia, como ya sabemos, el trabajo de los servicios que dó relegado a la “esfera no productiva de la economía”.

Tras un paréntesis, en los años cuarenta, reaparece el debate en los años cincuenta, pero esta vez vinculado con el problema específico del transporte, y, en particular, con la cuestión de si el transporte de personas debía tratarse de forma equivalente al transporte de mercancías, de si era necesario hacer distinciones, dentro del transporte de pasajeros, entre el transporte hasta el lugar de trabajo y el transporte de ocio, etc.

En 1959, la Unión Soviética declara oficialmente la necesidad de desarrollar los servicios. En 1962, Figurnov (1962) insiste en la necesidad de contar también los servicios para obtener una medida adecuada del nivel de vida, y se abre, a partir de estos momentos, un nuevo debate, pero en el que ahora muchos de los nuevos participantes ya no parten del problema del carácter productivo o improductivo del trabajo, sino del hecho pragmático de la importancia creciente de los servicios en el consumo, y de su relación con el problema de la determinación cuantitativa del “fondo de consumo” y, a través de él, de la renta nacional nuevamente. Sin embargo, Burger cita al menos seis artículos que niegan el carácter improductivo de los servicios, afirmando que el trabajo realizado²⁶ en este sector, en el capitalismo, en absoluto absorbe plusvalía creada en otra parte, sino que, por el contrario, él mismo crea valor y plusvalor; valor y plusvalor que se realizan íntegramente en el mercado, a cambio de cantidades equivalentes de valor.

Como conclusión de todo el debate anterior, y frente a las diversas opiniones erróneas reseñadas por ella –muchos autores confunden “en su terminología los conceptos de valor y valor de uso”; otros opinan que “en el socialismo cada cosa tiene un valor si es útil para la sociedad”, etc.–, Burger resume diciendo que “la renta es una categoría financiera, y la utilidad un concepto independiente de aquélla”, y, en consecuencia, lo importante es saber comprender lo siguiente: “De cualquier forma que se calcule el ‘valor’ de los servicios gratuitos, en realidad estos servicios deberán cubrirse a partir de la renta (o si se prefiere, de la masa de dinero) que se realiza en el cambio de las mercancías, ya que estos servicios son incapaces de cubrir, por sí mismos, sus propios costes. Por consiguiente, menos aún podrán realizar un excedente (el componente ‘s’ de la suma total de valor)” (p. 73).

Por último, y de cara a los “cálculos de la renta nacional, dirigidos a la contabilización de la renta realizada efectivamente, realmente existente y distribuible”, hay que tener en cuenta que, aunque algunos “autores tienen razón cuando demuestran que los trabajadores que prestan servicios a la población (por ejemplo, trabajando en los servicios de salud, culturales, etc.) no son una carga para la sociedad, por que contribuyen con un equivalente de los bienes que les proporciona la esfera productiva”, esto no significa de ninguna manera que deje de ser verdad que “en la medida en que dichos servicios son asignados de forma gratuita, sus costes deben cubrirse, en términos de valor, por medio de una redistribución de las rentas existentes” (pp. 73s). Por tanto, la distinción entre estos dos

²⁶ En concreto, K. K. Valtuj (1965): “la utilidad social de la producción y sus inputs de trabajo”, Mysl; P. G. Oldak (1966): “Interdependencia de la producción y el consumo”, Ekonomika; V. B. Rakitsky (1966): “El fondo social de consumo como categoría económica”, Mysl; N. A. Medvediev (1968): “La reproducción social y la esfera de los servicios”, Ekonomika; E. M. Agababgjan (1968): “Análisis económico de la esfera de los servicios”, Ekonomika, y L. S. Glázev (1966): “Algunas cuestiones metodológicas de la planificación del fondo social de consumo”, Mysl.

tipos de servicios tiene una importancia fundamental: “la venta de los servicios mercantiles asegura la reposición de los medios de producción usados, el pago de los salarios de los trabajadores de dichos servicios, y una renta neta disponible para la redistribución [...] Nada indica que los salarios de los trabajadores de estos servicios deban cubrirse a partir del excedente. Desde el punto de vista contable, esto sería absurdo. Por otra parte, es perfectamente cierto que la población que presta servicios no destinados a la venta debe obtener sus rentas a partir de dicho excedente; más exactamente, del excedente realizado por medio de la venta de las mercancías (productos o servicios)” (p. 114).

II.2. El trabajo de “circulación”.

Si, en la sección segunda de este capítulo, criticábamos la vinculación que efectuaban Mandel, Mattick y otros autores entre el trabajo de servicios y el de la circulación; y tras haber completado, en el apartado anterior, la tesis de la productividad completa (en términos de plusvalor) del trabajo de servicios, procede ahora analizar los fundamentos de la improductividad del trabajo de circulación, desde el punto de vista del capital. Pero, antes de analizar el trabajo que se lleva a cabo en el proceso de circulación específicamente tal, conviene abordar los problemas que se plantean en relación con dos tipos de situaciones que, si bien son “colindantes” con la circulación, en puridad, nada tienen que ver con ella. Se trata, por una parte, de la “producción que se desarrolla en el seno de la circulación” (a); y, por otra parte, de la producción de un determinado tipo de servicios especialmente vinculados con la esfera de la realización de las mercancías, pero que, en cuanto tales, son una realidad diferente de la auténtica circulación (b). Por último, trataremos el problema de la circulación “pura” (c).

a. La “producción dentro de la circulación”

Jacques Nagels (1974) –a quien ya conocemos, por ser uno de los autores que han subordinado el criterio formal al criterio material, en la determinación del trabajo productivo (en la medida en que considera prioritaria la producción de valores de uso) – ha dedicado todo un capítulo de su libro a estudiar “la producción en el seno de la circulación y la circulación en el seno de la producción”. Aunque su análisis es muy detallado, no podemos considerarlo correcto, tampoco por lo que se refiere a este punto; pero sí compartimos *algunas* de sus interpretaciones, como la relativa a la productividad de lo que él llama los “costes B”.

<i>Esferas del capital</i>			
<i>Prolongaciones</i>	-M	...P...	M-D
D-M	np	Tnp: Servicios financieros de la empresa	Tnp: Servicios financieros del intermed. comercial
		Tnp: Actividades no	COSTOS B:

...P...	-	ligadas a la transformación de v. uso: - Investigación fundamental - Parte cuadros dirigentes	- Transporte mercancías - Almacenamientos normales - Distribución
		Tp: Órganos del trabajador colectivo productivo	
M-D	-	Tnp: - Tiempos de venta y de compra - Marketing - Publicidad - Almacenamientos anormales	Tnp

En este cuadro, Nagels identifica cada una de las tres columnas, con la primera fase de la circulación; la fase de la producción; y la segunda fase de la circulación, respectivamente; y explica que, “en el seno de la primera fase de la circulación del capital, todos los gastos son improductivos, dado que se trata tan sólo de la moneda y del valor de cambio. En la segunda fase de la circulación, sin embargo, una parte considerable de los costos está ocasionada por actividades de producción, dado que tienen que ver con el valor de uso de las mercancías. Por último, en la esfera de la producción coexisten funciones productivas que, en el marco del trabajo colectivo, están implicadas en la transformación del valor de uso, y funciones improductivas, que son emanaciones de las esferas de la circulación en el interior del proceso de producción” (I: 242).

Lo que nos interesa aquí no es el razonamiento –con el cual no estamos de acuerdo–, sino la categoría de “costes B”, que utiliza Nagels para referirse a los costes de circulación que, en realidad, no son tales”, sino costes vinculados al trabajo productivo que desempeña tareas de producción dentro de la esfera comercial, como el transporte de mercancías, los “almacenamientos considerados normales” y la distribución. En realidad, ya Marx delimitó claramente el problema, y la mayoría de los autores ha sabido ver correctamente la diferencia entre las dos cuestiones implicadas. Sin embargo, algunos autores, más interesados en resaltar, a toda costa, los “elementos de putrefacción” del capitalismo, ligados a los “costos de realización crecientes”, que en profundizar en el análisis marxiano del trabajo productivo –y, a la vez, influidos en gran medida por la perspectiva keynesiana de la insuficiencia de demanda y del subconsumo–, han pasado por alto la cuestión de la

necesaria distinción, en el interior de las actividades comerciales, de los dos tipos de trabajo diferentes: trabajo de producción, por una parte, y trabajo de circulación, por otra.

1. Marx es claro al respecto. Ya, en los *Grundrisse*, había distinguido lo que es la circulación hasta que la mercancía llega al mercado –circulación “real” o “material”: en realidad, parte de la producción– de lo que constituye la auténtica circulación –“pura”, o “económica”–, una vez que la mercancía está en el mercado: “El traer el producto al mercado pertenece al mismo proceso de producción. El producto sólo es mercancía en la circulación, tan pronto como se encuentra en el mercado” (G2: 18).

Pues bien, aunque “no hay nada más usual que incluir en los puros costes de circulación el transporte, etc., en la medida en que está conectado con el comercio” –y lo mismo puede decirse del “detallista más pequeño, que pesa, mide, empaque ta y le da así forma al producto para el consumidor”–, hay una gran diferencia entre este trabajo y el trabajo de la circulación en cuanto tal. El primero “le da al producto un nuevo valor de uso [...] y este valor de uso cuesta tiempo de trabajo; es, por lo tanto, al mismo tiempo valor de cambio” (ibidem); sin embargo, el segundo, el que constituye la “circulación económica del producto” y comienza “tan pronto como el producto en cuanto mercancía está en el mercado”, es un trabajo que consiste, por ejemplo, en “comercializar y calcular recíprocamente antes de ponerse de acuerdo en el trato” y, en cuanto tal, “no añadirá lo más mínimo ni a sus productos ni al valor de cambio de los mismos” (pp. 6s).

Por tanto, al hablar de la circulación “pura”, no se trata “de las condiciones físicas para hacer pasar el producto acabado a la segunda fase” de la circulación, sino de los “distintos momentos” económicos en cuanto tales, los costes de la circulación en cuanto tales”; pues bien, estos costes “no añaden nada al valor del producto, no son costes creadores de valor, cualquiera que sea el trabajo que pueda estar ligado a ellos. Ellos son meras detracciones del valor creado” (ibidem).

Y, en la sección cuarta del libro III de *El capital*, al comenzar el estudio del capital comercial, recuerda Marx la necesidad de analizar el capital en su “forma pura”, es decir, haciendo abstracción de aquellos procesos de producción que se manifiestan en el interior de la circulación: “Ya hemos expuesto (libro II, capítulo VI, “Los costos de circulación”, 2 y 3) hasta dónde deben considerarse la industria del transporte, conservación y distribución de mercancías [...] como procesos de producción que persisten dentro del proceso de circulación. Estos casos intermedios de la circulación del capital mercantil se confunden en parte con las funciones peculiares del capital comercial o dedicado al tráfico de mercancías; en parte, se hallan ligadas, en la práctica, a las funciones específicas peculiares de éste [...] Para nuestros fines [...] debe hacerse abstracción, pues, de aquellas funciones [...] una vez despojado de aquellas funciones, y desechadas éstas, lo tendremos en su forma pura” (K6: 344).

En cuanto al transporte –y las palabras que siguen se refieren a la función de transporte, sea ésta desempeñada por las empresas que la Contabilidad Nacional incluye en la rama de “transportes” en cuanto tal, o por empresas de la rama de “comercio” (es más, podrían ampliarse con el mismo derecho a las actividades de “conservación” y de “distribución”)–, escribe Marx que “la acción de circular, es decir, el movimiento real de las mercancías en el espacio, se resuelve en el transporte de mercancía. La industria del transporte constituye, por un lado, un ramo autónomo de la producción, y en consecuencia, una esfera especial de inversión del capital productivo. Por otra parte, se distingue porque, como continuación de

un proceso de producción, aparece dentro del proceso de circulación y para éste” (K4: 181).

2. Muchos autores han captado esta diferencia correctamente. Así, por ejemplo, entre los clásicos, Rubin y Rosemberg, y entre los autores contemporáneos, Jacques Gouverneur. Rubin (1923) escribe que “la cuestión del trabajo productivo reposa en la cuestión del capital productivo”, es decir, en la conocida teoría del tomo II de *El capital* sobre las “metamorfosis del capital y su ciclo” (p. 324). Desde este punto de vista, el proceso de producción “incluye todo trabajo necesario para la adaptación de bienes a los fines del consumo, por ejemplo, el almacenamiento, el transporte, el empaquetamiento, etc. El capital en el proceso de circulación organiza la ‘circulación genuina’, la compra y la venta por ejemplo, la transferencia del derecho de propiedad abstraído de la transferencia real de productos” (pp. 324s).

Prosigue Rubin su explicación de la siguiente manera: “Para una captación exacta de la idea de Marx, es necesario comprender con claridad que la fase de circulación del capital no significa una circulación y distribución ‘verdaderas’, ‘reales’, de productos, es decir, un proceso de transferencia real de las manos de los productores a las de los consumidores, acompañado necesariamente de los procesos del transporte, el almacenamiento, el empaquetamiento, etc. La función de circulación del capital sólo consiste en transferir el derecho de propiedad de un producto de una persona a otra, sólo es la transferencia del valor de una forma mercancía a una forma dinero o, inversamente, sólo una realización del valor producido. Es una transformación ideal o formal, pero no real” (p. 326). Insiste Rubin en que “Marx diferenció tajantemente entre esta ‘metamorfosis formal’, que es la esencia de la fase de circulación, y la ‘función real’ del capital-mercancías”, que abarca la expedición, el transporte, la distribución, la venta al por menor, etc. Sólo que “en las empresas comerciales comunes, estas funciones formales y reales habitualmente se mezclan y entrelazan. El trabajo del vendedor de una tienda sirve a la función real de la conservación, el desempaquetamiento, el empaquetamiento, el transporte, etc., y las funciones formales de la compra y la venta” (pp. 326s).

Pero si, en la práctica, ambas funciones se presentan mezcladas, ello no autoriza en absoluto a la confusión conceptual: “Así, el trabajo que se aplica a estos ‘procesos de producción’ es trabajo productivo que crea valor y plusvalor. Si el trabajo del vendedor consiste en llevar a cabo funciones reales: conservación, transporte, empaquetamiento, etc., es trabajo productivo, no por que se en carne en bienes materiales (la conservación no produce tales cambios), sino por que está empeñado en el proceso de la producción, y por consiguiente es contratado por el capital productivo. La labor del mismo empleado comercial es improductiva sólo si sirve exclusivamente a las ‘metamorfosis formales’ del valor, a su realización [...] que se produce en la ‘oficina de ventas’ y que [...] también exige ciertos gastos de circulación y gastos de trabajo, a saber, la contabilidad, el manejo de libros comerciales, la correspondencia, etc. Este trabajo no es productivo, pero, una vez más, no porque no cree bienes materiales, sino por que sirve a la ‘metamorfosis formal’ del valor, a la fase de ‘circulación’ del capital en forma pura” (pp. 327s).

En el mismo sentido, se expresa David Rosemberg (1930): “Por circulación, [Marx] sólo en tiende el cambio de forma del valor, la transferencia del valor de su forma mercantil a su forma monetaria y, a la inversa, de forma monetaria a forma mercantil. Generalmente, este proceso de circulación es acompañado por toda una serie de operaciones técnicas, como el en va se de la mercancía, su selección, su transporte, etc. Ahora bien, para una

comprensión correcta de la esencia de la circulación en su forma pura, ésta debe ser separada de las operaciones anteriormente señaladas” (p. 333).

Para resaltar aún más la diferencia conceptual entre estos dos aspectos vinculados de la circulación, Rosemberg añade los siguientes ejemplos: “Una forma de circulación pura es la que encontramos en el comercio especulativo de la bolsa, en el cual no aparecen las operaciones técnicas indicadas. Igualmente, la compraventa de bienes inmuebles no presenta estas operaciones. Por otra parte, el en va se y el transporte de las mercancías pueden tener lugar, y sin intercambio, en el seno de la fábrica o del sistema de fábricas unidas” (ibidem).

Entre los autores contemporáneos, podemos citar a Jacques Gouverneur (1983), que se expresa en un sentido casi idéntico, aunque añadiendo la matización de que la circulación “pura” no lo es exclusivamente del derecho de propiedad, sino que puede serlo también de otros tipos de derechos semejantes: uso, disfrute, etc. Por esta razón, escribía este autor que “las actividades en cuestión son esencialmente la compra y la venta, [pero también] el arrendamiento y la toma en alquiler, el préstamo y la toma en préstamo” (p. 24).

3. Por último, un caso especialmente delicado, referido a este punto, se plantea en torno a lo que podríamos llamar la “prolongación de la producción en el seno de la circulación (dentro del sector bancario)”. Nótese que no nos estamos refiriendo a la totalidad de la actividad desarrollada por los trabajadores de banca, sino exclusivamente a esa parte de la misma que es, en rigor, un proceso de producción dentro de esta esfera comercial especial que constituyen los intermediarios financieros. Se trata de lo siguiente: cuando un banco realiza, por orden de un cliente, una transferencia de dinero a otra provincia o al extranjero, en realidad está efectuando una transferencia “real” del mismo (aunque el medio para llevar la a cabo sea el correo o una simple llamada telefónica), que se distingue, conceptualmente, de la transferencia “formal” (que la acompaña tanto como en los casos del comercio no financiero). El hecho de que la “mezcla” o “confusión” entre ambas sea especialmente intensa en este caso, no debe llevarnos al error de no captar la presencia del elemento “material”. Pensemos, simplemente, en una huelga de teléfonos o de los servicios de correos, y percibiremos cómo la transferencia “formal” no se verá acompañada por la “real”, en este caso, hasta en tanto no se ponga fin a dicha huelga.

Lo que el banco está haciendo, en realidad, en este caso, es prestar un servicio al cliente, que le vende a cambio de un precio: la comisión. Igualmente, cuando un banco “presta” una caja fuerte para depositar joyas, títulos, etc., y, en general, cuando realiza otras actividades a cambio de una comisión, se están llevando a cabo actividades de producción, aunque dentro de y para una rama característica del capital mercantil (bancario). Por tanto, aquí se trata, exclusivamente, como veremos en el capítulo siguiente, de la parte de la “producción de bienes y servicios” (utilizando la terminología de la Contabilidad Nacional) del sector bancario que no está constituida por “producción imputada de servicios bancarios” (es decir, que estamos dejando de lado el contenido de la actividad bancaria por excelencia: la transferencia de derechos sobre el “dinero en-cuanto capital”, o sea, el préstamo a cambio de interés).

Pues bien, resumamos: estas actividades son una forma de producción de servicios, y, en cuanto tales, el trabajo que se emplea en su producción es, sin ninguna duda, trabajo productivo de valor y de plusvalor.

b. La producción capitalista de servicios y el problema de la “realización” de las mercancías.

Tras haber analizado, en una sección anterior, lo que constituyen dos importantes tradiciones, dentro del análisis marxista –por una parte, la que consiste en excluir a los servicios del ámbito del trabajo productivo, y, por otra parte, la que excluye, igualmente, el trabajo productor de bienes de dudosa utilidad social (como por ejemplo, bienes de lujo, armamentos, etc.)–, nos será fácil comprender por qué el tipo de actividades que vamos a estudiar a continuación parece estar, a priori, doblemente marcado por este estigma de la “improductividad”.

En efecto, se trata aquí de una serie de servicios que, además de ser servicios –algo de por sí “sospechoso”–, vienen caracterizados por no aportar el más mínimo valor de uso para los consumidores de las mercancías a las que van ligados. Nos estamos refiriendo a la publicidad, al marketing y a toda una serie de servicios ligados a la actividad de gabinetes de estudios de mercado, de prospectiva, de diseño de mercancías, etc.; en definitiva, se trata de los servicios vinculados, de una u otra forma, con los, así llamados, “crecientes problemas de realización en el capitalismo contemporáneo”. Se produce en este punto una confusión evidente. La inmensa mayoría de autores opina que estamos ante un caso inequívoco de trabajo improductivo, bien simplemente por que estamos dentro del sector “terciario”, bien por que –aunque se acepte, incluso, el carácter productivo del trabajo de los servicios– se considera que este tipo de actividades, por su origen, no pueden explicarse de forma independiente del desarrollo de la circulación (o de los crecientes problemas de la realización)²⁷.

Sin embargo, aunque ciertamente el presupuesto del desarrollo de los servicios citados es el crecimiento de los problemas ligados a la realización del “inmenso cúmulo de mercancías” que constituye la riqueza burguesa –lo que, a su vez, se explica a partir del propio crecimiento y desarrollo del ámbito de la producción capitalista–, ello no autoriza a considerar –como hacen estos autores, que no perciben el salto lógico que realizan– que estas ramas son, por ello mismo, parte de la circulación. ¡Esto es como considerar que la producción de oro no es producción, sino circulación, sólo por que su destino final –en la parte en que entra el oro en la circulación monetaria– es la circulación!

Esto constituye, en realidad, un grave error. Si se piensa que la circulación “pura” consiste meramente en la transmisión del derecho sobre la mercancía, en la mera compra y venta en cuanto tales, etc., entonces está claro que la publicidad, el marketing, etc., no forman parte de dicha transferencia (ni por tanto de la circulación), sino que son tareas diferentes y anteriores. Pero si se aduce que, aunque anteriores, se trata de actividades “imprescindibles” o “preparatorias” de la circulación en cuanto tal, no se está probando nada acerca del carácter “circulatorio” de dichas actividades, de la misma forma que este supuesto tampoco anula el carácter, absolutamente productivo, del trabajo del pintor, del

²⁷ Éste podría ser el caso de Pierre Salama (1973), que, aun defendiendo la productividad del trabajo de servicios, concibe un tipo específico de trabajo improductivo constituido por lo que llama “los trabajadores comerciales en sentido amplio”, es decir, “incluyendo a los trabajadores de la publicidad y el marketing” [p. 131]. En realidad, los trabajadores asalariados de las empresas de marketing, publicidad, etc., no son trabajadores de la circulación, sino de la producción (capitalista) de servicios: por tanto, son productivos de plusvalor. Lo que probablemente confunde a Salama (véase el epígrafe III.3 de este capítulo) es que se trata de trabajadores “no reproductivos” de las fuerzas productivas, sino que reproducen exclusivamente las relaciones de producción (capitalistas), lo que permite predecir su desaparición en otros modos de producción más evolucionados.

impresor, etc., o cualquier otro, considerado “preparatorio” o “imprescindible” para la realización de un anuncio (por ejemplo), desarrollado por una empresa publicitaria. Cuando se utiliza este tipo de razonamiento, se está olvidando, simple y llanamente, que el criterio de definición del concepto marxiano de trabajo productivo es únicamente la producción de plusvalía para el capital. En consecuencia, de la misma manera que no puede considerarse improductiva la fabricación de determinada mercancía, sólo por el hecho de que ésta se utilice como materia prima de un medio publicitario, tampoco el hecho de que la *elaboración* del medio publicitario en cuanto tal pueda considerarse como un “gasto de venta” para el capital que lo utiliza, basta para considerar trabajo improductivo el trabajo que lo realiza.

Basta pensar en lo siguiente: las empresas capitalistas que venden servicios tales como campañas publicitarias, estudios de mercado, “caza de cerebros”, estudios de fusión, y mil tipos diferentes de actividades, funcionan absolutamente igual que cualquier otro tipo de empresa capitalista. A saber, su ciclo productivo/reproductivo (D-M... P... M'-D') pasa por las siguientes fases: compran, con capital -dinero, determinados medios de producción y contratan fuerza de trabajo asalariada, a la que obligan a trabajar (por encima de lo necesario para reproducir su propio valor), en la producción de un resultado que venden, como mercancía, por un precio (valor) superior a los costes de producción, lo que permite al propietario embolsarse, de esta manera, la plusvalía que el trabajo de estos asalariados creó durante su proceso de producción.

Igualmente, si las tareas citadas las suponemos realizadas, no por trabajadores de empresas especializadas, sino por trabajadores pertenecientes a empresas de cualquier otra rama diferente (trabajadores de los departamentos de publicidad, marketing, etc.), la situación no cambia en absoluto. No estamos de acuerdo, en este punto, con Jacques Gouverneur, que, basándose en un concepto restrictivo del trabajador colectivo, deja fuera del mismo –y, por tanto, considera trabajo improductivo– a toda una serie de tareas que forman parte de lo que llama la “producción interna no mercantil”, y que, en realidad, son parte integrante, con plenitud de derechos, del proceso global de la producción de la mercancía que, como tal mercancía, llega al mercado²⁸

Si esto lo decimos con respecto a los casos citados expresamente por Gouverneur (telefonistas, personal de limpieza, etc.), no hay ninguna razón para no sostener la misma tesis en relación con los trabajadores de los departamentos de marketing, publicidad, etc. En efecto, si los telefonistas pueden considerarse meros canales de transmisión de la información que debe circular por el interior de la empresa (donde las diversas actividades intelectuales o manuales forman parte, conjuntamente, del proceso global y unitario de producción); o si el personal de limpieza se encarga de mantener en las condiciones adecuadas de uso determinados medios materiales de la producción (de forma similar a cómo hacen los técnicos de mantenimiento o de reparaciones); debemos afirmar, igualmente, que los trabajadores de marketing contribuyen a dar la forma exterior definitiva de la mercancía. Mercancía que, considerada en su integridad, es el resultado

²⁸ Recuérdese el concepto marxiano de trabajador colectivo [“El producto, antes fruto directo del productor individual, se transforma en general en un producto social, en el producto colectivo de un obrero global, esto es, de un personal combinado de trabajo, cuyos miembros están más cerca o más lejos del manejo del objeto de trabajo. Al ampliarse el carácter cooperativo del proceso laboral mismo, se amplía necesariamente, por consiguiente, el concepto de trabajo productivo y de su portador, el obrero productivo”: *El capital*, I/2, pp. 615-616 (el subrayado es nuestro)]; así como el tratamiento dado a este punto por Nagels (1974), en el segundo capítulo de su libro (pp. 75-154).

último del funcionamiento conjunto y sincronizado de los distintos órganos del trabajador colectivo que constituye la empresa.

Ignorar, por otra parte, que en el capitalismo, determinadas mercancías son “algo más” que un mero objeto o servicio, que la carga simbólica asociada con determinados componentes de los mismos forma parte, en realidad, de la mercancía en cuanto tal (de la mercancía en cuanto objeto o servicio que se presenta en un mercado y, por dicha razón, investida de nuevos atributos, ligados a su naturaleza de mercancía), es ignorar una verdad elemental. Ignorar una realidad que –aunque desarrollada simultáneamente con el propio capitalismo, aunque llevada a su máxima expresión, si se quiere, en la época del capitalismo contemporáneo– ciertamente es una realidad ligada, desde un principio, a la forma mercantil de la producción. Por consiguiente, considerar que el trabajo de los trabajadores de los departamentos de publicidad, marketing, etc., no es trabajo productivo es olvidar, una vez más, que no importa cuál sea el contenido de las necesidades que el producto (objeto o servicio) satisfaga; olvidar queda lo mismo que dichas necesidades “Se originen, por ejemplo, en el estómago o en la fantasía [...]” (K1: 43).

Y si, por el contrario, se reconoce que estos trabajadores “fabrican” parte del artículo –o, mejor, que contribuyen parcialmente a “fabricarlo” en su totalidad–, no hay razón alguna para insistir en la definición del trabajo productivo en razón del contenido del trabajo concreto que le sirve de soporte material. En consecuencia, podemos concluir diciendo que, también en este caso, estamos en presencia de trabajo absolutamente productivo de valor y de plusvalía.

c. La circulación “pura”

Una vez resueltos los dos casos anteriores –los de los procesos de producción más íntimamente ligados con la circulación, pero diferentes, en pureza, de la circulación misma–, estamos ya en condiciones de abordar el fenómeno estricto de la “circulación pura o genuina”.

Marx nos hace una advertencia, de tipo metodológico, para abordar correctamente el problema del trabajo en la circulación: “Puesto que el capital comercial no es absolutamente otra cosa que una forma autonomizada de una parte del capital industrial que funciona en el proceso de circulación, todos los interrogantes relativos al mismo deben resolverse planteándose en primera instancia el problema en la forma en la cual los fenómenos peculiares del capital comercial aún no aparecen en forma autónoma, sino todavía en conexión directa con el capital industrial, como una ramificación del mismo. En el proceso de la circulación, el capital mercantil funciona continuamente como oficina, a diferencia del taller” (K6: 382s). Pero hay que tener en cuenta que “desde un comienzo, esta oficina es siempre insignificamente pequeña en comparación con el taller industrial”, y que, con el desarrollo de la escala de la producción, lógicamente, aumentarán las operaciones comerciales del capital industrial, pero, contra lo que pudiera parecer a primera vista, y como recalca Marx varias veces, “en modo alguno de manera proporcional” (K6: 383).

La opinión del propio Marx no es, pues, que la circulación “pura” absorberá proporciones crecientes de trabajo en el total de trabajo requerido para el desarrollo del proceso capitalista de producción, sino todo lo contrario, que absorberá proporciones cada vez menores, de forma que actividades como “el cálculo de precios, la contabilidad, el estado

de caja, la correspondencia”, que “se incluyen todas en este rubro”, irán ampliándose con el capitalismo, pero representando una proporción continuamente decreciente: “Cuanto mayor sea la escala de la producción y cuanto mayor sea el valor –y por ende el plusvalor– que se deba realizar, es decir, cuanto mayor sea el capital mercantil producido, tanto más crecerán de manera absoluta –aunque no en proporción– los costos de oficina, dando lugar a una especie de división del trabajo” (K6: 384).

Pues bien, una vez sabido esto, la cuestión central que se plantea es saber por qué “el desembolso por ellos [los asalariados comerciales que constituyen la oficina propiamente dicha], aunque se lo efectúa en la forma de salarios, difiere del capital variable desembolsado en la compra del trabajo productivo [...], por qué] el capital industrial no guarda la misma relación con sus asalariados comerciales que con sus asalariados productivos” (K6: 383). La respuesta es, sencillamente, que, aunque para el comerciante estos “costos de circulación resultan la fuente de su ganancia [...] y, en consecuencia, para él también es directamente productivo el trabajo comercial que compra” (K6: 386); en realidad, desde el punto de vista del capital en su conjunto, “los costos de circulación le resultan gastos varios [...] las funciones puras del capital en la esfera de la circulación [...] no generan valor ni plusvalor” (K6: 361).

Pero si estos trabajadores no crean nuevo valor ni plusvalía, la renta con la que se les paga tendrá que haberse generado en la esfera productiva; más concretamente, será parte de la plusvalía creada en dicha esfera: “la ganancia es el supuesto de estos gastos”, por que “es inherente a la naturaleza de la cuestión el hecho de que un trabajo que sólo consiste en las operaciones mediadoras, ligadas en parte al cálculo de los valores, en parte a su realización, en parte a la reconversión del dinero realizado en medios de producción, es decir cuyo volumen depende de la magnitud de valores producidos y que hay que realizar, que tal trabajo no opere como una causa –como en el caso del trabajo directamente productivo– sino como consecuencia de las respectivas magnitudes y masas de esos valores” (K6: 384). En realidad, “en el proceso de circulación no se produce ningún valor, y por consiguiente, tampoco se produce plusvalor alguno” por que “sólo tienen lugar modificaciones formales de la misma masa de valor”, y “en la medida en que estas metamorfosis insumen tiempo de circulación –tiempo éste en el cual el capital no produce absolutamente nada, y por ende tampoco produce plusvalía–, constituye una limitación de la creación de valor” (ibidem).

Pero hay un matiz importante, que plantea la cuestión de si debemos equiparar los salarios de la circulación con el capital variable en cuanto tal: “El capital comercial no crea valor ni plusvalor, es decir no lo hace directamente. En la medida en que contribuye a la abreviación del tiempo de circulación, puede ayudar indirectamente a aumentar el plusvalor producido por el capital industrial. En la medida en que ayuda a expandir el mercado y en que media la división de trabajo entre los capital es, es decir que capacita al capital para trabajar en mayor escala, su función promueve la productividad del capital industrial y su acumulación. En la medida en que abrevia el tiempo de circulación, eleva la proporción entre el plusvalor y el capital adelantado, es decir la tasa de ganancia. En la medida en que reduce la parte del capital confinada como capital dinerario dentro de la esfera de la circulación, hace aumentar la parte del capital directamente empleada en la producción” (K6: 359).

Esto parece que rer decir que, si bien no hay ninguna duda de que este trabajo de la circulación pura es trabajo improductivo, trabajo que no produce directamente plusvalía, es

a la vez un trabajo improductivo diferente del trabajo improductivo exterior al proceso global de la producción capitalista. Hay que tener siempre presente que, en Marx, el proceso global de la producción capitalista está constituido por la unión del proceso inmediato de producción del capital y por el proceso de circulación del capital. El trabajo de circulación, por consiguiente, no pertenece a la producción inmediata del capital, es decir, a la producción de plusvalía, pero sí que está incluido en el proceso global del capital, que ha de pasar necesariamente por ambas fases, la producción y la circulación.

En esta medida, tiene cierto sentido la distinción que realiza Artaud Berthoud entre, por una parte, la producción o no producción de plusvalía, y, por otra parte, dentro de la producción de plusvalía, entre creación y realización de la plusvalía. Sólo que no estamos de acuerdo con que el trabajo de circulación pueda en ningún caso considerarse productivo de plusvalía, por mucha razón que tenga Berthoud al distinguirlo del resto del trabajo improductivo. Sería mejor, en todo caso, si se quiere efectuar una diferencia de este tipo, distinguir entre trabajo productivo y trabajo improductivo de plusvalía, y, dentro de éste último, entre trabajo que realiza la plusvalía producida (trabajo de circulación pura) y trabajo que, desde el exterior del proceso de producción del capital, contribuye, no obstante, a la conservación o defensa del orden social basado en la producción de plusvalía²⁹.

Por tanto, el que Marx hable, en relación con el trabajo de circulación pura, de trabajo indirectamente productivo, se debe a que este trabajo, a diferencia del trabajo que no se vincula directamente al capital (como puede ser el trabajo de los funcionarios, de los artesanos y otros productores no capitalistas, de los servidores domésticos, etc.), sí que es trabajo contratado por el capital (subsumido en el capital realmente), pero contratado por el capital de la esfera de la circulación, es decir, contratado por el capital en cuanto éste actúa como momento o función improductiva del proceso global de producción. Por esta razón, puede hablarse de “trabajo indirectamente productivo”, desde un punto de vista dinámico o histórico, en la medida en que la aparición del capital, la absorción por parte del capital de los momentos improductivos de la circulación mercantil, implica una tendencia a la reducción al mínimo del tiempo de trabajo perdido en dichos momentos improductivos (en proporción al tiempo total de producción). Sin embargo, desde el punto de vista lógico, y en relación con la producción de plusvalor, el trabajo de la circulación es tan improductivo para el capital como el trabajo de los funcionarios o de los criados.

Señalemos, por otra parte, que si Marx, efectivamente, analiza por separado los dos tipos citados de trabajo improductivo, ello se debe, como ha señalado Rubin, a lo siguiente. En las *Teorías*, en el *Capítulo sexto* y en el libro I de *El capital*, Marx sólo tenía presente el “capital productivo” como capital situado en el momento productivo de su reproducción; por eso, concluye todo el apartado dedicado a la cuestión del trabajo productivo en las *Teorías* con las siguientes palabras: “Aquí no nos hemos referido más que al capital productivo, es decir, al capital directamente empleado en el proceso de producción inmediata. Más adelante, nos ocuparemos del capital en el proceso de la circulación. Y cuando tratemos del capital comercial, veremos hasta qué punto los obreros que trabajan para él son productivos o improductivos” (T1: 349).

²⁹ Más adelante, ofreceremos una tipología más completa del conjunto del trabajo social desarrollado en las formaciones sociales del capitalismo contemporáneo, y analizaremos este punto en relación con la cuestión de la reproducción social.

Sin embargo, en el libro III de *El capital*, tras haber desarrollado “el proceso de circulación del capital” en el libro II, Marx trata la cuestión del trabajo de la circulación”, por comparación con el trabajo de la producción inmediata. Por esto, escribe Rubin que “en este esquema, el capital productivo no se opone al improductivo, sino al capital en el proceso de circulación [...] la producción de capital y la circulación de capital son independientes en el sistema de Marx y son tratados separadamente, aunque al mismo tiempo Marx no pierde de vista la unidad de todo el proceso de reproducción del capital. Ésta es la base de la distinción entre el trabajo empleado en la producción y el empleado en la circulación” (pp. 324s).

Por último, podemos referirnos al caso específico de la circulación de la mercancía dinero (como capital), es decir, a la cuestión del trabajo desempeñado en el sector financiero, en la medida, y por la parte, que no ha sido analizada todavía (en el epígrafe II.2. a.). Nos referimos al trabajo que atiende la actividad puramente bancaria –” que la Contabilidad Nacional trata como “producción imputada de servicios bancarios”–, y que, en realidad, no plantea ninguna cuestión teórica especial, salvo la de constituir un caso particular de la circulación pura. Por consiguiente, se trata de trabajo inequívocamente improductivo. Recordemos, simplemente, que “el capital comercial o de comercio se divide en dos formas o subespecies, en capital dedicado al tráfico de mercancías y en capital dedicado al tráfico de dinero” (K6: 343). Respecto de éste último, escribe Marx:

“Los movimientos puramente técnicos que efectúa el dinero en el proceso de circulación del capital industrial y, como podemos añadir ahora, del capital dedicado al tráfico de mercancías [...] tales movimientos, autonomizados hasta constituir la función de un capital particular que los ejecuta a ellos, y sólo a ellos, como operaciones que le son inherentes, transforman a ese capital en capital dedicado al tráfico de dinero” (K6: 403).

Y añade: “Esta operación meramente técnica del pago y del cobro de dinero constituye un trabajo de por sí, el cual, en la medida en que el dinero funciona como medio de pago, torna necesarios cálculos de balance, actos de compensación. Este trabajo es un costo de circulación y no un trabajo que crea valor” (K6: 404). Por consiguiente, en la medida en que “la masa del capital dinero con el que tienen relación los comerciantes de dinero es el capital dinero que se halla en circulación y que pertenece a los comerciantes e industriales”, en igual medida “su ganancia es sólo una deducción del plusvalor, puesto que sólo tienen que habérselas con valores ya realizados (aunque sólo realizados en forma de obligaciones de crédito)” (K6: 412).

III. TRABAJO PRODUCTIVO y TRABAJO REPRODUCTIVO:

III.1. Trabajo productivo y modos de producción:

El del economista belga Jacques Gouverneur (1983) es uno de los intentos más completos, realizados hasta la fecha, para sistematizar y generalizar una teoría del trabajo productivo sobre bases marxianas. El punto de partida de su análisis radica en la necesidad de analizar el modo de producción capitalista conjuntamente con otros modos de producción coexistentes, en el seno de las formaciones sociales correspondientes a los países capitalistas desarrollados. Por tanto, es preciso “colocar la producción capitalista en

el contexto de otros tipos existentes de producción, para, de esta manera, subrayar sus dos características distintivas y esenciales (por una parte, producción dirigida al mercado; por la otra, producción llevada a cabo por asalariados que trabajan para capitalistas propietarios de los medios de producción)” (p. 1).

Para ello, y con carácter previo, es preciso distinguir, en primer lugar, entre los conceptos de “actividad” y “trabajo”. Existen “dos tipos fundamentales de actividad en la vida de cada individuo: por una parte, las actividades a través de las cuales participa en la producción total de bienes y servicios de la sociedad; por el otro, actividades a través de las cuales participa en el consumo de los bienes y servicios producidos [... Sólo a las de primer tipo] aplicamos el término ‘trabajo’. El trabajo puede en consecuencia definirse como el conjunto de actividades a través de las cuales los individuos participan en la producción total de bienes y servicios” (pp. 1s). A continuación, procede Gouverneur a diferenciar los dos siguientes tipos de trabajo:

“En el trabajo (el concepto general), definiremos por consiguiente dos categorías específicas, que llamaremos respectivamente trabajo social y trabajo doméstico. El trabajo social puede definirse como el conjunto de actividades de producción llevadas a cabo en el área profesional, y el trabajo doméstico, como el conjunto de actividades de producción llevadas a cabo en el área no profesional” (p. 2).

Posteriormente, clasifica el autor el trabajo social de acuerdo con tres criterios diferentes, lo que le permite obtener el siguiente cuadro resumen:

***??Ojo ver p. 376	Producción mercantil: Trabajo indirectamente social	Producción no mercantil
Trabajo asalariado	1. Trabajo de los productores asalariados a) Empresas capitalistas b) Empresas públicas	4. Trabajo directivo social (funcionarios de las AA. PP)
Trabajo no asalariado	2. Trabajo de los capitalistas 3. Trabajo de los autoempleados y Ayudas familiares	Trabajo doméstico (productores domésticos)

Sólo el trabajo comprendido en los epígrafes 1 a 4 es trabajo social, es decir, “trabajo útil a personas distintas del propio productor [y su familia]”. En cuanto al trabajo social, puede ser “indirectamente social”, si “su utilidad es reconocida indirectamente ya posteriori, por medio del mercado. La suma de trabajo indirectamente social constituye el sector de producción mercantil”. Por el contrario, “llamamos ‘trabajo directamente social ‘ a todo

trabajo social cuya utilidad es directamente reconocida ya priori, independientemente de toda venta mercantil. La suma del trabajo directamente social constituye el sector de la producción social no mercantil, que llamaremos, para abreviar, el sector de la administración” (pp. 3-5).

Más adelante, se refiere Gouverneur al concepto de mercancía. Ya conocemos su posición, que le lleva a incluir expresamente, entre las mercancías, tanto los bienes como los servicios, es decir: “los bienes o servicios que son producidos para el mercado, es decir, producidos para el uso del comprador más que para el uso del productor-vendedor” (p. 22).

Gouverneur considera que las diferencias existentes entre bienes y servicios –los bienes son separables de la actividad de producción, pueden almacenarse, y pueden consumirse con posterioridad; mientras que ninguna de estas tres características se dan en los servicios– no afectan, en realidad, a su carácter de mercancía. Además, de la propia definición de mercancía se desprende que no lo son: (1) los bienes y servicios producidos para uso personal; (192) los producidos para otros, pero sin pasar por el mercado (bienes y servicios públicos, etc.); y, finalmente, (193) los que no son resultado de un trabajo aplicado a la producción, como puedan ser, por ejemplo, a) los que provee gratuitamente la naturaleza, por una parte, y también los b) “servicios que, implicando trabajo humano, consisten en la circulación y no en la producción [... En tendiendo por circulación] las actividades que aseguran la transferencia, de una persona a otra, de derechos de propiedad o de uso sobre algún producto (mercancías o dinero) que ya existe. Estas actividades consisten esencialmente en comprar y vender, arrendar y tomar en arrendamiento, prestar y pedir prestado” (pp. 23s).

Todo lo anterior da pie al autor para sintetizar, en el siguiente cuadro, una “clasificación de los bienes y servicios según los criterios de mercancía, valor de uso y precio”:

Bienes y Servicios	Mercancía	V. Uso	Precio
1. Productos del trabajo humano (producción, por oposición a consumo):			
a) en el sector mercantil (bienes y servicios vendidos):			
- Productos	Sí	Sí	Sí
- Servicios de circulación	No	No	Sí
b) en el sector no mercantil			
- Bienes y servicios colectivos	No	Sí	No

- Productos domésticos	No	Sí	No
2. Proporcionados por la naturaleza (recursos naturales):			
a) no apropiados	No	Sí	No
b) Apropiados y vendidos	No	Sí	Sí

A este cuadro, pueden hacerse dos comentarios:

1) Aunque precio y valor de uso son “los dos rasgos visibles de las mercancías”, ambos pueden estar presentes en otro tipo de bienes que no pueden considerarse mercancías (caso 2. b) por que ni siquiera son “productos” del trabajo.

2) En cuanto a los “servicios de circulación”, siendo cierto que “implican el pago de un cierto precio (margen comercial, interés, renta)”, hay que precisar que no producen valor de uso para el comprador –lo que Gouverneur sí puntualiza en el texto, aunque no figure expresamente en el cuadro–, pero sí para el empresario, para quien en ningún caso puede decirse que sean inútiles³⁰.

Finalmente, Gouverneur construye un último cuadro, con la intención de resumir todos los conceptos anteriormente explicados y “situar la cuestión del trabajo productivo e improductivo en su contexto” (pp. 70ss).

Actividades			Resultado obtenido				
Por el contenido y carácter mercantil de los productos	Por el carácter mercantil de la fuerza de trabajo		En términos de valor uso	En términos de trabajo		En términos de valor y precios productivos	
			Creación de valor de uso	Prov Trabajo	Prov plustrabajo	Creación de valor de	Creación de valor de
A	B		C	D	E	F	
Producción	No	1	Sí	Sí	No	Sí	

³⁰ Ya sabemos que es imposible concebir cualquier tipo de trabajo social que carezca en absoluto de valor de uso: todo trabajo concreto inserto en el conjunto de la producción social (es decir, con reconocimiento social) tiene valor de uso para alguien (al menos para el vendedor), aunque no deba tenerlo necesariamente para el comprador de la mercancía. Por otra parte, una prueba de lo inútil que es el trabajo de circulación pura para el comprador la ofrece, por ejemplo, el hecho de que parte de dicho trabajo de circulación es normalmente realizado con posterioridad al momento del consumo mismo de la mercancía por dicho comprador: piénsese, por ejemplo, en el trabajo de los contables de ventas de las empresas de consumo perecedero.

mercantil	asalariada	2	Sí	Sí	Sí	Sí	
	Asalariada						
	Circulación	3	No	Sí	No	No	
	No	4	No	Sí	Sí	No	
	asalariada						
	Asalariada	5	Sí	Sí	No	No	
no mercantil		6	Sí	Sí	Sí	No	
	No						
	asalariada						
	Asalariada						

El propio autor comenta el cuadro de la siguiente manera:

* Las líneas 1 y 3 están constituidas por los productores de la “producción mercantil simple” y por comerciantes y prestamistas independientes, respectivamente.

* Línea 2: trabajo de producción de las empresas capitalistas.

* Línea 4: son los asalariados empleados en la circulación, en el interior de las empresas capitalistas, que “pueden ser empresas dedicadas fundamentalmente a la producción o especializadas en la circulación. Las primeras (es decir, las empresas de producción) tienen que dedicar de hecho un mínimo determinado de trabajo, y, por tanto, de personal asalariado, a actividades de circulación, pertenecientes a D-M (provisión financiera, reclutamiento de personal y pago de salarios, compra de medios de producción, etc.) ya M’-D’ (venta de productos). Las últimas, por el contrario, no están involucradas en la producción, sino especializadas en la circulación de mercancías (empresas comerciales) o de dinero (empresas financieras: bancos y compañías de seguro)” (p. 72).

* Línea 6: son “asalariados que producen bienes y servicios no destinados a la venta. Trabajan bien en empresas capitalistas (empresas comerciales, financieras o de producción), bien en departamentos administrativos especializados. Las primeras –las empresas capitalistas– emplean un staff de dimensión variable que produce bienes y servicios para uso interno: dicho staff incluiría a contables, porteros, supervisores, telefonistas, trabajadores sociales, limpiadores, etc., empleados por una empresa para sus propias necesidades internas³¹ [...] las segundas –los departamentos administrativos–

³¹ El propio Gouverneur se cuida de señalar que sería un caso totalmente diferente aquél en que una empresa utiliza se un staff de este tipo, no para necesidades internas, sino para ofrecer este tipo de servicios especializados a otras empresas, o a particulares, en forma de mercancías capitalistas. En este caso, obviamente, se trataría de empresas de producción capitalista que estarían ejecutando un ciclo completo de producción: D-M-P-M’-D’, y en la cual sus asalariados, empleados en las actividades incluidas en “P”, crearían un nuevo valor –con plusvalor incluido– y una renta neta –incluido un excedente–: Ibid., p. 82 (nota 33).

producen bienes y servicios para uso colectivo que no se venden en el mercado: funcionarios de organismos públicos y semipúblicos, docentes, etc., pertenecientes a este sector que llamamos ‘administración’” (p. 72).

* Línea 5: incluiría tanto las “actividades domésticas como algunas actividades internas (por ejemplo, contabilidad) desempeñadas por productores, comerciantes y prestamistas [autónomos]” (ibidem).

Un primer comentario, por nuestra parte –aparte del que nos merece la clasificación de las actividades en sólo tres grupos (producción mercantil, circulación y producción no mercantil), sobre la que luego volveremos–, se refiere al concepto de “producción no mercantil para uso interno”, desarrollado por telefonistas, porteros, trabajadores de la limpieza, etc. A nuestro entender, se trata de una concepción errónea, basada en una interpretación estrecha del concepto marxiano de “trabajador colectivo”, y que llevaría, aplicada consecuentemente, a excluir también del trabajo productivo, además de a los trabajadores citados, a todo el conjunto de asalariados que desempeñan funciones tan variadas como las de reparación y mantenimiento (incluidas los llamados “trabajos para el inmovilizado propio”, de enorme importancia en empresas como las del sector eléctrico, por ejemplo), así como gran parte de las funciones desempeñadas por el trabajo intelectual, y, en general, todas las que no se vincularan directamente con la manipulación de la mercancía. Pero, en realidad, hay varios puntos más que precisan una puntualización.

1. Gouverneur –que no olvida su propósito de contextualizar la producción capitalista en un marco más amplio, o, dicho de otra manera, que se esfuerza por concretar su análisis, en el sentido de estudiar, no sólo el capitalismo en cuanto tal, sino además el capitalismo en cuanto modo de producción dominante, conviviendo con otros modos de producción subordinados–realiza una importante aportación, en este punto, al distinguir “dos conceptos de trabajo productivo”. No se trata de los dos términos de la clasificación marxiana, ya conocida, entre una “definición general” y una “definición específica” del trabajo productivo. De lo que se trata es de que “en un sentido amplio, trabajo productivo es el trabajo que crea valor y renta. En este sentido, todo trabajo (asalariado o no) dedicado a la producción de mercancías es productivo, y todo trabajo (asalariado o no) asignado a la circulación o a la producción no mercantil es improductivo [véase columna f del cuadro] [...] en un sentido más estricto, que es el específico del capitalismo, trabajo productivo es el trabajo que crea plusvalía y excedente. En este sentido, sólo el trabajo asalariado dedicado a la producción de mercancías es productivo [ver columna g]” (p. 74).

Gouverneur sabe captar perfectamente la importancia de estos dos conceptos, así como sus consecuencias, no sólo para una definición correcta de la renta nacional sobre bases marxistas, sino también para la delimitación exacta del trabajo productivo y del trabajo improductivo dentro del llamado “sector terciario” de la economía. La función del concepto de “trabajo productivo en sentido amplio” consiste en que “nos permite captar la extensión de aquellas actividades que crean renta, permitiendo así financiar a las actividades que no la crean” (ibidem).

En cuanto al “trabajo productivo en sentido estricto”, su función es la de “delimitar aquellas actividades que producen lo que el capitalismo busca producir, concretamente plusvalor y excedente” (p. 75), además de permitirnos saber qué tipo de trabajo, dentro del “sector servicios”, puede sumarse, como trabajo productivo, al trabajo agrícola o al industrial, y qué trabajos, por el contrario, deben considerarse como improductivos.

Gouverneur distingue en el “terciario” tres subsectores, a saber: “El sector terciario de la circulación (empresas comerciales y financieras), el sector terciario de la administración (producción de bienes y servicios colectivos, como educación, justicia, defensa, etc.) y el sector terciario de la producción mercantil (turismo, catering, ocio, garajes, lavanderías, etc.)”, señalando correctamente que el desarrollo de este último subsector “contribuye a la renovación del beneficio capitalista: los asalariados que trabajan en estas empresas constituyen una fuente extra de plusvalor para el conjunto del sistema capitalista” (p. 76).

Por el contrario, los dos primeros subsectores suponen “una carga creciente sobre la plusvalía. Su desarrollo sólo es posible si aumenta la magnitud del excedente, es decir, si aumenta el número de asalariados empleados en la producción mercantil y /o el grado de explotación de estos trabajadores (tasa de plusvalía)” (p. 76). Se comprende fácilmente, en consecuencia, por qué esta distinción de subsectores es de una “importancia capital si se desea analizar el ámbito y los límites del sistema capitalista, en la medida en que se refieren al beneficio ya la acumulación” (ibidem), sin que ello signifique, por su parte, negarle al concepto de “trabajo productivo en sentido amplio” la doble importancia que tiene:

a) “en primer lugar, en la medida en que el trabajo no asalariado es productivo de valor y de renta, se está ‘autofinanciando’: no implica ninguna carga sobre el excedente, y puede en principio contribuir a financiar a otras actividades (improductivas)”;

b) pero es que, además, como ya sabemos, “en la medida en que el trabajo no asalariado es productivo de valor y renta, puede aumentar indirectamente el beneficio capitalista, y ayudar así a financiar la acumulación capitalista”, gracias a las “transferencias de renta desde los productores ‘débiles’ (menos mecanizados o menos protegidos) a los fuertes (más mecanizados o más protegidos)” (ibidem).

2. Aunque, según el cuadro que estamos comentando, los trabajadores no asalariados no producen plustrabajo, Gouverneur advierte de que “normalmente esto no es así”, hasta el punto de llegar a dedicar, más adelante, un apartado al “plustrabajo de los productores independientes”, en el que explica: “Los conceptos de plustrabajo, plusvalía y excedente son típicos del trabajo asalariado solamente [...] en principio, el trabajo no asalariado no produce plustrabajo, plusvalía o excedente (este principio se aplica perfectamente al caso del productor medio en un sistema de producción mercantil simple generalizada: este productor crea tanto trabajo y valor como consume, tanta renta como obtiene y gasta). Pero los productores independientes que compiten con empresas capitalistas más eficientes tienen que ceder una parte de la renta que crean. Por esta razón, realmente se encuentran en una situación análoga a la de los asalariados: producen más trabajo, valor y renta de la que consumen, y este plustrabajo (plusvalor, excedente) puede ser igual que el de los asalariados (éste es el caso si el tiempo de trabajo es el mismo y si la renta retenida por los productores independientes es comparable a los salarios recibidos por los asalariados)” (p. 148).

Gouverneur explica esta transferencia de renta por la misma causa que origina, en general, dicha transferencia desde las empresas más pequeñas a las más grandes, dentro de una misma rama de la producción: “el mecanismo de transferencia es el mismo en ambos casos: es la existencia de un precio unificado de mercado [...] que penaliza a las empresas

menos eficientes y beneficia a las más eficientes”³². Explica, además, cómo dicha transferencia de rentas se produce por que la mayor composición de capital que caracteriza a las empresas capitalistas (más productivas), frente a las empresas no capitalistas (menos productivas), se traduce en un costo unitario inferior de la misma mercancía para las primeras, mientras ambos tipos de empresas se enfrentan, debido a la competencia, a un mismo precio unitario, determinado por el valor medio unitario de la mercancía que produce la rama³³.

Pero lo que nos interesa, en este punto, es puntualizar que, en realidad, también cuando no se han desarrollado todavía de manera suficiente las condiciones históricas que permiten dicha transferencia al sector capitalista, es posible –y de hecho así parece haber sucedido históricamente– la realización de plustrabajo por parte de los trabajadores independientes no asalariados. Por tanto, no es del todo exacta la consideración de dicho fenómeno como algo típico del capitalismo contemporáneo. La verdadera diferencia, a este respecto, entre la primera época del capitalismo y la actual, consiste en que, mientras, en un principio, dicho plustrabajo era precisamente la fuente de la acumulación (no capitalista) de medios de producción por parte de estos productores, el desarrollo capitalista posterior ha tendido, por el contrario, a poner fin a este proceso. Y ello en un doble sentido: o bien absorbiendo, en el seno de la clase capitalista, a aquellos trabajadores independientes con mejor fortuna en la batalla de la competencia, capaces, en consecuencia, de llevar a cabo dicho proceso de acumulación de medios de producción, hasta transformarse, finalmente, en capital que emplea cierto número de asalariados; o bien, manteniendo a la mayoría de ellos con el estatus de trabajadores independientes (o “empresarios sin asalariados”), pero con una capacidad de inversión neta lo suficientemente reducida (y decreciente) como para irlos desprovveyendo progresivamente de sus antiguos medios de producción, hasta hacerlos desembocar, tarde o temprano, en la categoría de trabajadores asalariados, dependientes del capital.

3. También es importante la advertencia del autor contra la interpretación de su análisis como un análisis directamente sociológico o político, en la medida en que no es correcto identificar trabajo productivo y trabajo improductivo como clases sociales contrapuestas, y ni siquiera distintas. Pero dejemos este punto para la sección II del capítulo III, y añadamos, para finalizar, que si bien el conjunto de la aportación de Gouverneur nos parece muy valioso, creemos que puede intentarse su superación a partir de una tipología del trabajo aún más completa que la que él mismo desarrolla. Más que distinguir entre trabajo asalariado y no asalariado dentro de cada uno de los tres grupos de actividades que él cita (producción mercantil, circulación y producción no mercantil), en el cuadro adjunto proponemos la siguiente clasificación general del conjunto del trabajo que se lleva a cabo en una sociedad capitalista desarrollada y concreta:

³² Ibid., p. 146. Véase, también, en el mismo sentido, aunque con un tratamiento basado en el cálculo matricial, Koshimura (1975), especialmente los capítulos VI y VII.

³³ Véanse las páginas 143-149. A esto habría que añadir nuevas transferencias de renta, desde las ramas menos tecnificadas, como son aquellas donde proliferan los productores independientes no capitalistas, a las ramas de tecnología punta y avanzada (de mayor composición orgánica del capital), esta vez por intermedio de los “precios de producción”, que se establecen, como mecanismo unificador de las tasas medias de beneficio por ramas, en el seno de la competencia entre capital es (véanse las páginas 116 y ss.).

<p>Tra bajo (valor de uso): reproducción social</p>	<p>I. Trabajo <i>social</i> = proceso <i>social</i> de producción</p>	<p><u>I.1. No mercantil</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - AAPP - Sindicatos, etc. - Servicio doméstico asalariado <p><u>I.2. Mercantil</u> (Valor, renta nacional): Trabajo productivo en sentido amplio:</p> <p>A- Capitalista</p> <ul style="list-style-type: none"> * Funciones improductivas (sin valor de uso para el consumidor) * Funciones productivas (Trabajo productivo en sentido estricto) <p>B- No capitalista:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Funciones Improductivas * Funciones productivas 	<p>Trabaj o asalariado</p> <hr/> <p>Trabaj o no asalariado</p>
		<p>II.1. Trabajo de <i>consumo</i></p> <p>II.2. Trabajo de producción <i>privada</i> no mercantil (para autoconsumo)</p>	

Dejamos fuera de este cuadro las actividades humanas distintas del trabajo, tales como la actividad específicamente de consumo (no las labores preparatorias para el consumo, que constituyen lo que llamamos el “trabajo de consumo”), es decir, el consumo en cuanto

tal³⁴. Dentro del “trabajo”, hay que hacer una primera distinción entre “trabajo social” y trabajo no social o “privado”. Nos parece más correcta la denominación de trabajo “privado” que la de trabajo “doméstico”, o “no profesional”, que utiliza Gouverneur. La razón es doble. Por una parte, habría que incluir aquí cierto trabajo profesional que, sin embargo, no forma parte del trabajo social: éste es el caso, por ejemplo, del trabajo que realizan los agricultores (fundamentalmente, pero también los artesanos, etc.) en la producción de productos destinados a su propio consumo familiar (autoconsumo). Por otra parte, no todo el trabajo doméstico es trabajo privado. Creemos preciso efectuar una clara distinción entre el trabajo doméstico que realiza un ama de casa en su hogar, y el que realiza un trabajador asalariado del servicio doméstico. En el primer caso, se trata de un trabajo ajeno al proceso social de producción en cuanto tal: es un trabajo no social, sino típicamente privado, y que se caracteriza por consistir en un conjunto de tareas preparatorias de los diversos momentos de consumo; por eso lo denominamos “trabajo de consumo”³⁵.

Sin embargo, el trabajo asalariado doméstico sí que forma parte del proceso social de producción, a pesar de consistir en la realización de las mismas tareas que el trabajo doméstico no asalariado (es decir, siendo el mismo el contenido “material” del trabajo concreto realizado), puesto que, en este caso, reviste una “forma social” diferente, definida por la relación salarial (salarial, que no estrictamente capitalista: por ello no puede considerarse tampoco trabajo productivo) que lo une al patrón (patrón-consumidor, en este caso, y no patrón-empresario). Esta relación salarial cubre, por supuesto, una relación de explotación (ya que el trabajador vende su fuerza de trabajo a un precio que viene determinado por el precio de la fuerza de trabajo equivalente, en el mercado capitalista de la fuerza de trabajo), igual que la que caracteriza a todo trabajo asalariado, pero con la peculiaridad de tratarse, en este caso, de la producción de valores de uso no vinculados a ninguna mercancía, es decir, de tratarse de una producción no mercantil, que, en cuanto tal, nosupone creación de valor ni, en consecuencia, cabe registrar en la renta nacional.

Por lo tanto, en tendemos por “trabajo social” propiamente dicho todo tipo de trabajo en cuadrado en el conjunto del proceso social de producción, lo que significa que, además del proceso de producción típico, consistente en la (a) producción mercantil (producción de valores), el proceso social de producción engloba todo tipo de actividades sociales de la (b) producción no mercantil (producción de valores de uso no acompañada de producción de valor). Por tanto, el proceso social de producción debe entenderse como el conjunto de actividades de producción de valores de uso –cualesquiera que sean éstos– siempre que los mismos tengan un carácter social y no privado, e independientemente de que desemboquen o no en la creación de valor (y, por tanto, de renta nacional).

En cuanto a la producción no mercantil, existen tres tipos fundamentales de trabajo en cuadrados en su interior: 1) el trabajo doméstico asalariado, que hemos analizado y a; 2) el trabajo de los funcionarios públicos, independientemente de su contenido”, y, en particular, con independencia de que se trate de actividades en cuadradas en la superestructura social, o, por el contrario, vinculadas con la producción de la fuerza de trabajo (educación, sanidad, etc.) o de determinados medios de producción; 3) el trabajo de lo que podríamos

³⁴ Aparte de las actividades del tipo del ocio, el sueño, etc.

³⁵ El propio *Engels* reconoce expresamente este punto de vista, al afirmar en el origen de la Familia, la Propiedad y el estado: “la emancipación de la mujer y su igualdad de condición con el hombre son y seguirán siendo imposibles mientras permanezca excluida del trabajo productivo social y confinada dentro del trabajo privado doméstico”: *Engels* (1884), p. 186 (el subrayado es nuestro).

llamar los “funcionarios privados”, es decir, el de los asalariados empleados por organizaciones privadas o semipúblicas (externas al “sector público”) del tipo de sindicatos, partidos, asociaciones religiosas, culturales, etc., y, en general, todas las instituciones ajenas a la producción mercantil.

El trabajo desempeñado en el proceso global de la producción mercantil (trabajo productivo en sentido amplio) es el trabajo que, además de valor de uso, produce valor y, por tanto, renta nacional. La producción mercantil puede ser de dos tipos: capitalista (llevada a cabo por empresas capitalistas, sean éstas de titularidad privada, pública o semipública), o “no capitalista (precapitalista: realizada por productores y comerciantes independientes). Ambas producciones, en su conjunto, producen valor, con independencia de que en su interior, sea posible (y necesario) distinguir unos momentos de otros, caracterizando a unos como productivos, si de manera efectiva crean valor (y además plusvalor, en el caso de la producción capitalista), ya otros como improductivos (si suponen, por el contrario, un “gasto general” de la producción ligado al carácter mercantil del producto obtenido, cuya realización exige su circulación, es decir la transferencia de su propiedad).

El trabajo desempeñado en el interior de los momentos productivos del proceso capitalista de producción es el trabajo productivo en sentido estricto”, es decir, el trabajo creador de plusvalía para el capital. Este trabajo se produce tanto en las tres “secciones” en que algunos autores dividen la producción (desde el punto de vista de los esquemas de reproducción) –es decir, en la producción de medios de producción y en la de medios de consumo, ya sean éstos de subsistencia o suntuarios– como en los dos subconjuntos del ámbito de las mercancías (es decir, en la producción de bienes y en la producción de servicios). Por último, tanto el trabajo privado como el trabajo mercantil no capitalista forman el conjunto del trabajo no asalariado; por su parte, el trabajo capitalista y el trabajo de la producción no mercantil integran el conjunto de los asalariados.

III.2. Trabajo productivo y “funciones improductivas”:

Pudiera parecer que, una vez incluida la producción de servicios y de bienes suntuarios y superfluos de todas las clases, entre la categoría del trabajo productivo, el ámbito de la “improductividad” –en el interior de la producción capitalista– queda reducido meramente al trabajo de circulación, como hemos señalado en el epígrafe anterior. Sin embargo, nuestro análisis exige distinguir entre lo que son los momentos improductivos ligados directamente a la circulación del capital, y el conjunto, más amplio, de “funciones improductivas” que tiene que afrontar el capital. Dos autores franceses han estudiado a fondo esta misma cuestión: Artaud Berthoud y Jacques Bidet.

Berthoud (1974) propugna, en un intento de profundizar más allá de la distinción entre trabajo productivo e improductivo, la necesidad de distinguir cuatro niveles diferentes de clasificación, en el análisis de toda formación social concreta: “Sea una formación social cualquiera en que el modo de producción capitalista sea dominante. Pueden hacerse cuatro distinciones a cuatro niveles de análisis. [1] Están los trabajadores y los no trabajadores, en relación con la distinción entre población activa y población inactiva. [2] Dentro de la población activa, están los trabajadores subordinados al modo de producción capitalista y los trabajadores exteriores al modo de producción capitalista. [3] entre los trabajadores subordinados al modo de producción capitalista, aquéllos que el capital integra en su movimiento de reproducción, y los que se sitúan fuera de este circuito. [4] Por último,

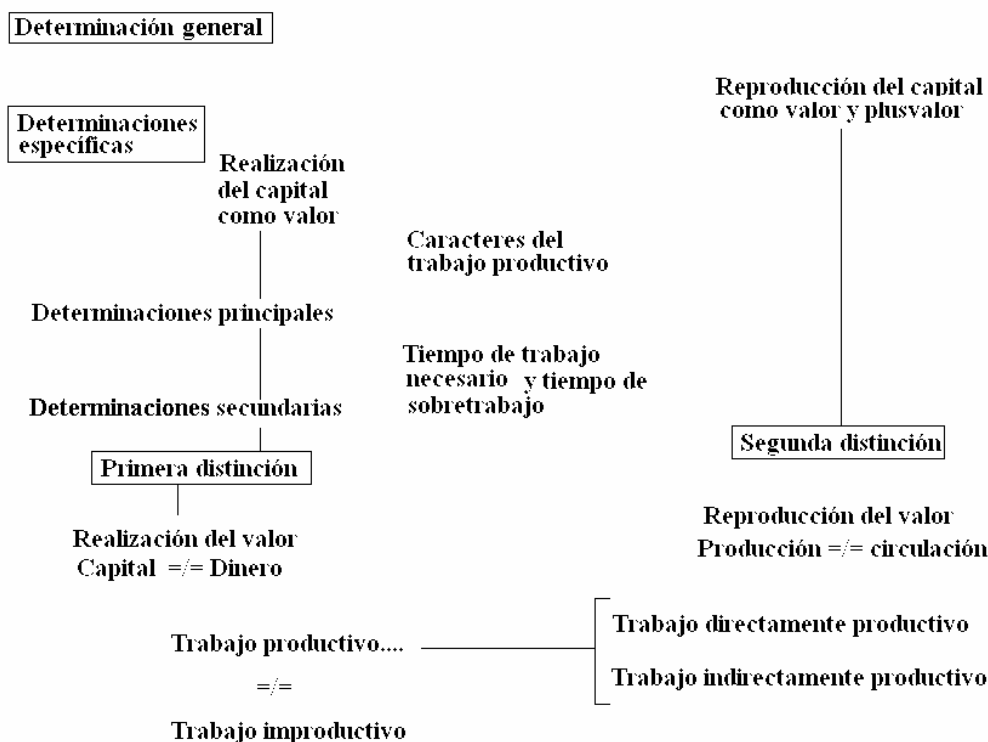
entre los trabajadores empleados por el capital, están los trabajadores de la esfera de la producción y los trabajadores de la esfera de la circulación. El problema es articular, unos con otros”, estos tipos diferentes de trabajo ejercido por los trabajadores [...]” (p. 9).

Podemos dejar de lado los problemas que surgen en los dos primeros niveles de la clasificación, y centrarnos en las relaciones que se establecen entre los dos últimos. Berthoud plantea la cuestión de por qué habla Marx, en relación con el trabajo de la “circulación” pura”, de trabajo “indirectamente productivo”: “¿Pero qué quiere decir indirectamente productivo? Sin duda, el término es meramente descriptivo y no vale gran cosa en sí mismo”. También el juez, que protege la propiedad privada, es indirectamente productivo. Hay que buscar, pues, más profundamente en Marx. ¿Hay que hablar de trabajo improductivo”, como en los casos precedentes, a propósito de los agentes de la realización de la plusvalía? Sin embargo, este trabajo sí que proporciona un beneficio al capital que lo emplea. El juez y el empleado de banca son dos tipos económicos distintos. ¿Hay que hablar de improductivo de plusvalía y productivo de beneficio?... Se utilizan distinciones que Marx nunca hizo” (p. 14).

Tras dedicar un capítulo a estudiar las relaciones entre las “determinaciones generales y específicas” del trabajo productivo, y un segundo capítulo a la primera distinción entre trabajo productivo e improductivo” en relación con la “tesis que liga trabajo improductivo y servicio” –que Berthoud critica–, pasa este autor a ocuparse del problema de la segunda distinción –entre trabajo directamente e indirectamente productivo” –, que, según él, “es la más importante para Marx”. Se pregunta: “¿Cuál es su sentido y su fundamento? ¿Cuál es su función? ¿Qué relación existe entre la categoría ‘trabajo indirectamente productivo’ y la no ción de ‘trabajo productivo’ propia del modo de producción capitalista?” (p. 74); para responderse a sí mismo que, en realidad, “tiene el valor de una oposición entre gasto productivo de capital y gasto improductivo de capital [...] ‘directamente ‘ está asociado a ‘creación’ de plusvalía en la esfera de la ‘producción’. ‘Indirectamente ‘ está asociado a ‘realización’ de plusvalía en la esfera de la ‘circulación’. Producir la plusvalía adquiere, así, un sentido más amplio”: a la vez crear y realizar, es decir, reproducir el capital acumulándolo, a través de las dos esferas de la producción y de la circulación” (pp. 74s).

Esto le lleva a proponer una “definición de conjunto del trabajo productivo en el siguiente cuadro”:

TRABAJO PRODUCTIVO



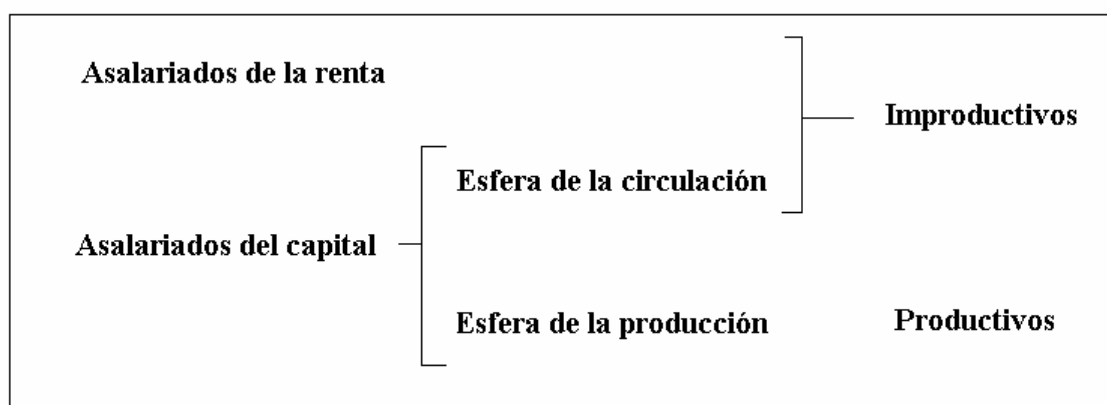
Este cuadro coloca correctamente el acento sobre la importancia que tiene distinguir dos niveles diferentes en la cuestión del trabajo productivo: por un lado, la primera distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo –vinculándola con el modo de relacionarse la fuerza de trabajo con el “dinero-en-cuanto-dinero” o con el “dinero-en—cuanto-capital”–, y, por otro lado, la segunda distinción, entre trabajo de producción y trabajo de circulación, dentro del movimiento conjunto de rotación del capital, en su reproducción, es decir, dentro del proceso “global” de producción del capital, que abarca tanto la producción “inmediata” como la circulación). Sin embargo, la calificación del trabajo de producción como “directamente productivo”, y del trabajo de circulación como “indirectamente productivo” (ambos como subespecies d [l trabajo productivo) plantea dos tipos de problemas. En primer lugar, el hecho de que sería más correcto llamar, en la primera clasificación, trabajo “capitalista” a lo que Berthoud llama “trabajo productivo”, y trabajo “no capitalista”, al “trabajo improductivo” (de Berthoud); en cuyo caso sí que cabría en tender, tanto al trabajo de producción como al de circulación, como subespecies del primer tipo de trabajo de la primera clasificación, es decir, como subespecies del trabajo “capitalista”. Pero no debería hablarse, en consecuencia, de “trabajo directamente productivo” y “trabajo indirectamente productivo”, sino, simplemente, de trabajo productivo y trabajo improductivo.

En segundo lugar, está el problema de que las funciones improductivas no se reducen a las de circulación. Bien es verdad que el propio Berthoud es consciente de que dichas funciones improductivas –que están en la base de su distinción entre “trabajo directamente productivo” y “trabajo indirectamente productivo”– se extienden más allá de la esfera de la

circulación, pero ello no queda reflejado en su cuadro. Así, por ejemplo, escribe que “si nuestra interpretación es exacta, toda una serie de actividades de la esfera de la producción están así afectadas por esta especie de improductividad que caracteriza a la circulación” (p. 84); improductividad que, para Berthoud, consiste en constituir un “trabajo no productor”, es decir, un trabajo que no produce, según él, valores de uso: “El trabajo es productor por que produce, en el sentido recién definido, un valor de uso y un valor de cambio. El trabajo es no productor cuando no produce valor de uso. Lejos de ser, como se dice a veces y se ve a menudo an los clásicos, una categoría extraeconómica, el valor de uso tiene aquí, en este nivel de la ‘Economía mercantil’, un papel fundamental de discriminante” (pp. 84s).

Ya hemos expuesto nuestra opinión de que una cosa es el hecho de que todo trabajo produce algún valor de uso, y otra cosa, que dicho valor de uso lo sea para el comprador de la mercancía, o bien para el productor (o empresario). Sin volver aquí sobre la cuestión, bástenos con añadir que tampoco en esto estamos de acuerdo con Berthoud, y que no creemos que sea é se el fundamento de la improductividad de lo que estamos llamando “funciones improductivas” del capital.

Podemos encontrar un desarrollo diferente, más general y completo, de las funciones improductivas en el seno del proceso global de la producción capitalista (producción inmediata más circulación), en Jacques Bidet (1985). Este autor presenta un esquema clasificatorio diferente del de Berthoud, que nos parece más adecuado:



A partir de aquí, se plantea Bidet la cuestión del concepto marxiano de “improductividad” del trabajo: “la noción de improductivo la aplica Marx al trabajo de circulación, en dos sentidos alternativos totalmente diferentes: en relación con la plusvalía (libro III, capítulo 17) o con el producto (libro II, capítulo 6). En el primer sentido, estos trabajos dan lugar a un ‘gasto de capital’ puro, a una punción sobre la plusvalía. En el segundo sentido, cumplen una ‘función improductiva’, aunque indispensable” (p. 104).

Ahora bien, como aclara el propio Bidet, aunque en el caso particular del trabajo de circulación ambos sentidos vayan unidos, éste no tiene por qué ser necesariamente el caso: “sería un error imaginar que esta relación simple resume toda la cuestión, y que las ‘funciones improductivas’ son siempre un asunto del ‘trabajo improductivo’ (de plusvalía). Hace falta, pues, examinar en su conjunto la cuestión de las ‘funciones improductivas’” (ibidem). Bidet descubre estas funciones improductivas tanto en la esfera de la circulación como en la de la producción. Así, por ejemplo, la producción de moneda es una función improductiva por que la moneda “no entra en el consumo, ni ‘individual’ ni ‘productivo’”, y es precisamente “por que es negada como valor de uso por lo que funciona como moneda”. Pero ello no impide que también en este tipo de producción, “en la medida en que el tiempo de trabajo necesario para la producción de la subsistencia de los trabajadores es menor (y así es en principio) haya plus-trabajo, plus-valor y, por tanto, trabajo productivo” (pp. 104s).

Por consiguiente, “parte del trabajo productivo está dedicado a una función improductiva” (p. 105). Pero estas funciones improductivas, estos gastos generales (*faux frais*) de la producción capitalista “engloban a la vez trabajo muerto y trabajo vivo, trabajador ‘improductivo de plusvalía’ (el trabajo propiamente comercial, bancario, contabilidad) y ‘productivo de plusvalía’ (producción de la mercancía moneda, trabajo de vigilancia, almacenamiento en general). Esta categoría de ‘gastos generales’ concierne a la productividad global del trabajo en materia de valores de uso que entran en el consumo” (ibidem). Pero lo que debe dar claro es que “esta problemática, desarrollada en concreto a propósito de la circulación, sobrepasa realmente esta esfera”. (ibidem). El último caso que cita Bidet es el de las tareas de dirección, las cuales, “aunque plenamente productivas de valor y de plusvalía”, son presentadas por Marx como parcialmente improductivas, “pues la parte de este trabajo de dirección que no es necesario más que debido al antagonismo existente entre las clases, expresa una limitación de la fuerza productiva del trabajo social” (PP.105s).

La interpretación general que propone Bidet es que, aunque el propio Marx no emplea claramente los términos de trabajador productivo e improductivo –por que con un mismo vocablo se refiere, unas veces a un aspecto, y otras, al otro aspecto de la cuestión–, la complejidad de su discurso no es terminológica, sino teórica. Y esto, en el sentido de jugar “polémica y teóricamente con los dos sentidos del término. Lo que proporciona un triple en un caso. 1) en el capitalismo, producir es producir plusvalía [...] 2) una estructura de este tipo es, por otra parte, realmente productiva: es capaz de desarrollar la riqueza social (aunque ésta no es nunca su finalidad sino su medio). 3) Pero esta productividad social se ve amenazada por la contradicción de la estructura, que desarrolla de forma creciente sus funciones improductivas” (p. 108). Por tanto, aunque “la estructura de la plusvalía, que domina el modo de producción capitalista, se muestra en este sentido como realmente muy productiva (en el sentido general) [...] está igualmente marcada por contradicciones [...] que van a manifestarse progresivamente con el desarrollo de sus tendencias, y en primer lugar en la forma de funciones improductivas ligadas, bien al carácter mercantil, bien al carácter propiamente capitalista del sistema” (p. 107). Por último, si bien “Marx las capta en la esfera de la circulación y en la de la producción –concluye Bidet–, le faltó dar en este tema un conjunto categorial coherente, que diera una representación unificada del conjunto [...]” (ibidem).

Estamos bastante de acuerdo, en conjunto, con la interpretación de Bidet. Pero creemos que a este autor le faltó dar un último paso: extender el concepto de “función

improductiva” –o de “gasto improductivo para el capital”– al exterior de la producción mercantil, es decir, al conjunto de la producción social, y enlazar de esta manera con el problema de la reproducción social en su conjunto. Esto es lo que nos proponemos hacer en el siguiente apartado.

III.3. Trabajo productivo y reproducción social:

Marx sostuvo indudablemente una concepción global e histórica de los modos de producción, que enlazaba el encadenamiento temporal de los diferentes modos de producción, históricamente determinados, al desarrollo de su productividad social respectiva³⁶. Con la misma claridad con que basaba la superioridad del modo de producción capitalista, sobre los modos precapitalistas de producción, en su intrínseca capacidad de revolucionar la productividad social del trabajo, Marx llegó a la conclusión de que, también en el concepto mismo de capital, germinan las contradicciones que, anulando progresivamente dicha capacidad, significan la necesidad histórica de su superación por (transformación en) otro modo de producción superior, el modo de producción socialista, y la superación de éste por otro aún superior, el modo de producción comunista. Dicha superioridad se basa en la mayor productividad del trabajo, concebida a escala social.

Desde este punto de vista, Marx estuvo siempre atento al desarrollo de aquellas “funciones improductivas” que habrían de constituir la expresión evidente de esta improductividad progresiva del modo de producción capitalista, en relación con su destino histórico. Marx ligó dichas “funciones improductivas” con dos aspectos básicos de la producción capitalista, que a la postre se resuelven en uno solo. Por una parte, la improductividad ligada a la forma “mercancía” –presente desde el momento mismo en que se inicia históricamente la producción mercantil– se exagera lógicamente con el desarrollo acelerado de la producción mercantil que supone la producción capitalista. Veremos, al estudiar la tasa de ganancia, hasta qué punto es importante la “anarquía de la producción mercantil” –llevada al máximo, a escala social, con el capitalismo, aunque contradictoriamente complementada con la organización interna de la producción en el seno de la empresa– en la gestación de las crisis cíclicas capitalistas, que son la prueba más evidente de la improductividad social del capitalismo. Por tanto, la crisis está ya anunciada en la mercancía. Pero es que, además, sin mercancía no hay circulación, y sin circulación no se concibe la mercancía³⁷. Por tanto, la producción capitalista, al suponer el desarrollo de la mercancía, significa el desarrollo de la circulación, la creciente necesidad social de dedicar una parte de su trabajo³⁸, no a la producción, sino a la circulación, que no es otra cosa que la transferencia y protección de los derechos de propiedad privada capitalista.

Enlazamos así esta improductividad “mercantil” –es decir, ligada a la forma mercantil– con el segundo ámbito de improductividad implícita en el capital: lo que podemos llamar la improductividad “clasista”, ligada a la naturaleza antagónica de la relación (lucha) de

³⁶ Véase Cohen (1978), especialmente los capítulos VII y X.

³⁷ Insistamos en la distinción entre lo que es la circulación mercantil –fenómeno jurídicosocial, formal– y lo que es la distribución “real” de la mercancía.

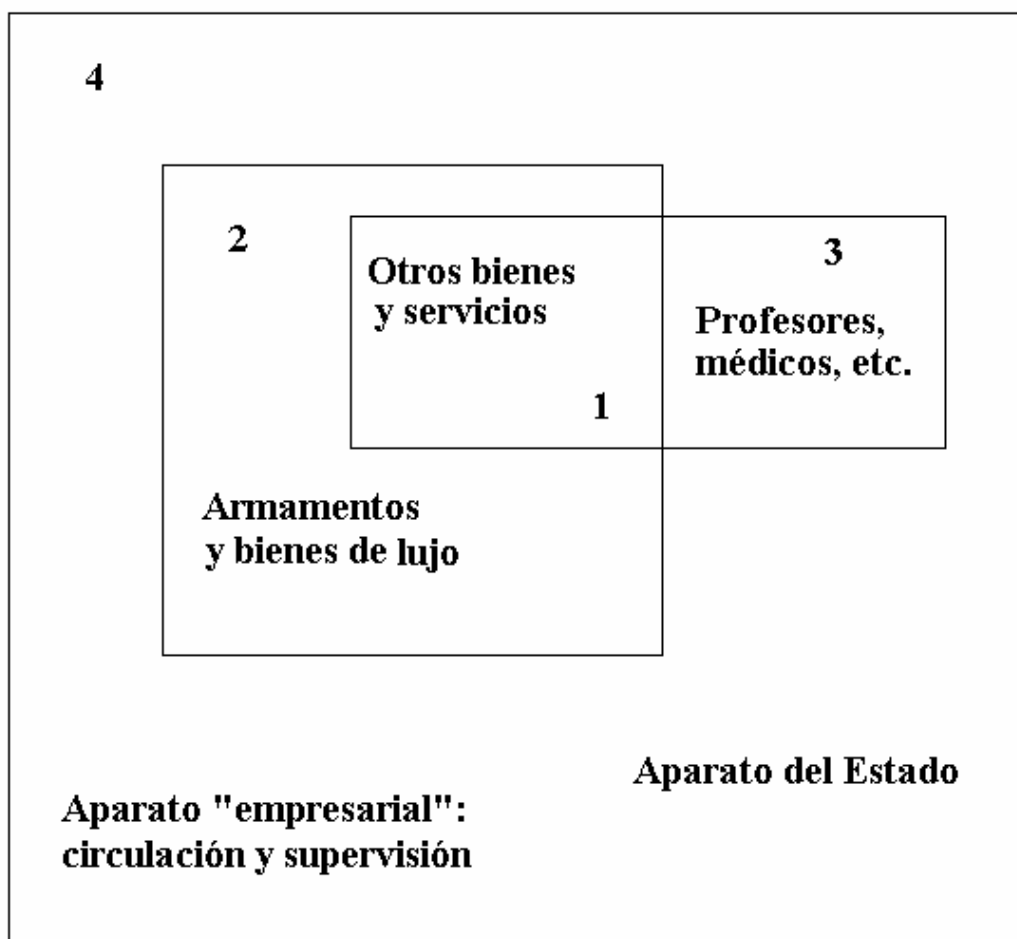
³⁸ Esto no supone una contradicción con el hecho (sobre el que insistimos en el epígrafe II.2. c.) de que la circulación “pura” absorberá proporciones decrecientes del trabajo social de producción (del proceso global de producción) con el desarrollo capitalista. Si se habla aquí de “creciente” necesidad social es por que la producción mercantil sólo se generaliza a *escala* social con el desarrollo del modo de producción capitalista, extendiéndose desde el ámbito reducido del excedente, en las sociedades precapitalistas, a la práctica totalidad de la producción, bajo el capitalismo

clases que define al capitalismo, ya las necesidades de reproducción clasista de la sociedad. Pero es fácil comprobar que la reproducción clasista de la sociedad no es sino el mantenimiento (y reproducción en escala ampliada) de las relaciones específicas de producción –y del orden social en su conjunto– correspondientes al desarrollo alcanzado por la producción mercantil capitalista. Volvemos así a la forma “mercantil”. Por tanto, Marx es plenamente consciente de que todas las funciones sociales vinculadas con la reproducción de la superestructura de una sociedad de clases como la capitalista, y en particular con el desarrollo del estado como aparato al servicio de dicha reproducción clasista, son también formas de improductividad social. Reyes, jueces, militares, abogados, policías, etc., son el producto de las contradicciones de clase que origina la producción capitalista, como expresión última de la producción mercantil. Un modo de producción superior, que esté basado sobre la superación de dichos antagonismos de clase, será necesariamente más productivo, por que no tendrá necesidad de desviar recursos laborales crecientes a la supervivencia y reproducción de dicha jerarquización social. Por último, Marx vincula –de forma simétrica a la correlación mercancía-división de clases-Estado– la superación de la división social en clases con la desaparición de la producción mercantil; con lo que la productividad se vería doblemente acrecentada.

Lo anterior puede intentar resumirse gráficamente, con el propósito de ayudar a comprender las relaciones entre 1) la teoría marxista del trabajo productivo e improductivo para el capital (teoría interior al modo de producción capitalista) y 2) el análisis marxiano de la productividad o improductividad de los diversos trabajos y profesiones, desde el punto de vista de la sucesión histórica de los modos de producción (teoría exterior al modo de producción capitalista), es decir, la teoría de la reproducción social. Téngase en cuenta que no estamos relacionando aquí la teoría del trabajo productivo de plusvalía con lo que Marx llamaba la definición o determinación “general” del trabajo productivo; ni se trata de una definición “eterna”, o válida para todo tipo de producción, independientemente de las relaciones sociales específicas e históricas. Pero sí que puede afirmarse que, en Marx, junto a su completa y coherente –y directamente derivada de su teoría del valor trabajo– teoría del trabajo productivo “desde el punto de vista del capitalista” (es decir, el trabajo que valoriza el capital), coexiste una teoría más general del trabajo, que se superpone y desborda, por su extensión, el ámbito de la primera teoría. Se trata de lo que podríamos llamar su “teoría general de la reproducción social basada en el trabajo”. Dicha teoría, íntimamente vinculada con un principio fundamental de la metodología marxiana, como es el de la investigación del carácter ambiguo de los procesos sociales, exige distinguir –también–, en toda reproducción social, lo que constituye el contenido” material de la reproducción, de lo que es la forma social que adopta históricamente dicha reproducción. Por consiguiente, no puede hablarse, sin más, como hace por ejemplo John Miller, de “trabajo reproductivo del capital, el trabajo y la economía”, sino que es preciso distinguir.

No es lo mismo trabajo reproductivo “del capital” que trabajo reproductivo “del trabajo”: en todo caso, el primero sería equivalente a trabajo reproductivo “del trabajo (fuerza de trabajo) asalariado”. En el trabajo asalariado existe trabajo (contenido material), pero trabajo con una forma histórica, social, determinada: por eso es trabajo asalariado (forma social) y no otro tipo de trabajo. De igual manera, la reproducción social de la población, de la fuerza de trabajo social, no exige por sí misma siempre la misma cantidad y calidad de trabajo: depende de la organización social, de las relaciones sociales establecidas históricamente en el seno de esa población. Esto quiere decir que Marx lleva siempre a cabo su análisis sin olvidar la perspectiva histórica general. Y, desde esta perspectiva, es fácil comprender que no todo el trabajo necesario para la reproducción social de una

sociedad en un momento histórico determinado, con una determinada organización social, tiene por qué ser igualmente necesario para la reproducción social de esa misma sociedad en otro momento histórico (con otra organización social). La “crítica” que Marx lleva a cabo del modo de producción capitalista puede resumirse en su demostración del carácter superfluo, socialmente caduco, de proporciones crecientes del trabajo social necesario para la reproducción del capital, es decir, para la reproducción de la organización social capitalista (forma social). Esto significa que Marx demuestra que las “funciones improductivas” ganan terreno en el interior de las sociedades dominadas por el modo de producción capitalista, y, como consecuencia, éstese degrada progresivamente en relación con el modelo social hacia el que avanza la historia: aquél en el que ningún tipo de “función improductiva” sea ya necesario, y en el que la reproducción social pueda prescindir de “aparatos” (es decir, del trabajo de los servidores del estado, y del trabajo de circulación y de supervisión clasista del proceso laboral), así como del trabajo de producción de ese tipo de mercancías cuya función se explica, únicamente, en el seno de una sociedad de clases (y mercantil): los armamentos y los bienes de lujo, así como todo otro tipo de producción ligada a los problemas de realización específicamente capitalistas: marketing, publicidad, etc.



Podemos identificar, entonces, el conjunto de los trabajos sociales que se llevan a cabo en una sociedad capitalista (“pura”, para dejar *de lado*, de momento, la cuestión de otros

modos de producción coexistentes con el capitalista) como la suma de los cuatro subconjuntos (1, 2, 3 y 4) del gráfico. El primero de ellos (1), el más importante, comprende todos los trabajos de producción de bienes y servicios (ya sean medios de producción o medios de consumo de la población trabajadora) que, llevándose realmente a cabo en el interior del modo de producción capitalista, serán necesarios, igualmente, en el seno de una sociedad de tipo comunista (donde, por otra parte, todos los valores de uso lo serán para los consumidores, identificados, a escala social, con los productores). El segundo subconjunto (192) representa, por el contrario, la producción del tipo de mercancías que desaparecerá en una sociedad comunista. En ésta, el concepto de lujo (en su sentido profundo) se desvanece, al no gozar ninguna clase de un derecho exclusivo al mismo. Por otra parte, no existirá ya necesidad de producir armamentos, cárceles, etc. Sin embargo, la producción número 2, igual que la número 1, representa, en el capitalismo, un medio de valorizar capital. En ella se utiliza trabajo productivo, al que se le extrae plusvalor, formando parte, por consiguiente, del trabajo productivo desde el punto de vista del capital.

El subconjunto número 3 está formado por el trabajo que, sin ser trabajo productivo y siendo ajeno a la empresa capitalista, es, sin embargo, trabajo necesario para la reproducción capitalista, y seguirá siéndolo también para la reproducción de la sociedad comunista. Se trata del trabajo que llevan a cabo, en el capitalismo, los funcionarios públicos de la educación, la salud y otros, trabajo necesario para la conservación y desarrollo cualitativos de la población. Por último, el subconjunto número 4 comprende los diversos tipos de trabajo” improductivo de plusvalía que, siendo necesarios para la reproducción de la sociedad capitalista en su conjunto, resultan innecesarios en una sociedad comunista. Se trata, en primer lugar, del trabajo en cuadrado en el funcionamiento del aparato, protector de la propiedad y represivo, del estado (jueces, militares, policías, registradores de la propiedad, etc.) y de las empresas (vigilancia y supervisión al servicio del capital, más circulación).

A partir de aquí, podemos establecer las siguientes equivalencias:

$$tpk = 1 + 2$$

$$trk = 1 + 2 + 3 + 4$$

$$tpc = trc = 1 + 3$$

$$ff. ii. = 2 + 4;$$

[siendo tpk = el trabajo productivo desde el punto de vista capitalista; trk = trabajo reproductivo del modo de producción capitalista; tpc = trabajo productivo desde el punto de vista comunista; y $ff. ii.$ = funciones improductivas en el capitalismo (socialmente superfluas desde el punto de vista comunista)]

El trabajo productivo, desde el punto de vista capitalista, está constituido por la suma de los subconjuntos 1 y 2. Sólo en 1 y en 2 se crea plusvalía, pero tanto en 1 como en 2. En esta esfera productiva es donde se plantea, no obstante, la cuestión de los esquemas de la reproducción, en los términos en que la planteó Marx, en relación con la acumulación de capital, es decir, en relación con la acumulación de parte del plusvalor creado en esta esfera.

El trabajo necesario para la reproducción capitalista comprende los cuatro subconjuntos citados, es decir, la totalidad del trabajo social llevado a cabo en el seno de la sociedad capitalista. Las funciones improductivas, por su parte, están integradas por el trabajo de los subconjuntos 2 y 4. En consecuencia, el trabajo necesario para la reproducción social en una sociedad sin clases, sin estado y sin producción mercantil, es decir, el trabajo reproductivo desde el punto de vista comunista, es la suma de 1 más 3. Esto es lo que lleva, en el fondo, a autores como Baran y Sweezy, y otros autores, a considerar (erróneamente) trabajo improductivo el trabajo que produce armas, drogas u otros consumos “irracionales”; o a considerar como trabajo productivo el trabajo de los funcionarios públicos cuya actividad se destina directamente a la satisfacción de las necesidades “racionales” de la población, tales como la salud, la educación, la cultura, etc. Sin embargo, la postura de Marx es clara al respecto: “Gran parte del producto anual [...] está compuesta de los productos (valores de uso) más nefastos, que satisfacen las pasiones, caprichos (fancies), etc., más deplorables. Este contenido es de todo punto indiferente para la definición del trabajo productivo [...]” (C6: 85).

Para Marx, este trabajo es un “trabajo productivo que se presenta en artículos no reproductivos”, y, desde el punto de vista de la plusvalía, es absolutamente idéntico a los demás trabajos productivos: “Para el obrero mismo este trabajo productivo, al igual que cualquier otro, no es más que un medio para la reproducción de sus necesarios medios de subsistencia; para el capitalista, a quien la naturaleza del valor de uso y la índole del trabajo concreto le es totalmente indiferente en y para sí, aque l trabajo productivo es puramente un medio de agenciarse dinero, de producir plusvalía (‘moyende batre monnaie, de produire la survalue ‘)’ (C6: 86).

No obstante, desde el punto de vista de la reproducción “real”, es decir, “considerada en sus verdaderos elementos”, es muy diferente la producción de mercancías “reproductivas” de la producción de mercancías “suntuarias” (armamentos incluidos), aunque ambas sean igualmente productivas para el capital. No es ya que las segundas merezcan la calificación de “improductivas” desde el punto de vista de la evolución histórica de los modos de producción, sino que, incluso desde el punto de vista del capital, pueden llegar a ser un obstáculo para la producción capitalista si llegan a convertirse en una carga demasiado pesada para la acumulación del capital. Pues, si bien es cierto que “el lujo constituye una absoluta necesidad en un modo de producción que crea la riqueza para los no productores”, también es cierto que, dentro del propio modo de producción capitalista, puede llegar a ser “condenable si el proceso de reproducción se ve obstaculizado” por el “empleo desproporcionado” de este tipo de mercancías, ya que ello significaría que “Se reproducen demasiado pocos medios de subsistencia necesarios o medios de producción”, de tal forma que “al desarrollo de la riqueza se le aplicaría un freno (check)” (C6: 85s).

García Reche ha comprendido que la producción de armamentos y otras mercancías suntuarias es, para Marx, una producción perfectamente productiva de plusvalía, y, por tanto, que se trata de trabajo productivo desde el punto de vista del capital. En general, este autor demuestra tener una comprensión correcta del concepto marxiano de trabajo productivo; sin embargo, su abandono de los presupuestos marxianos en aspectos fundamentales de la teoría del valor-trabajo –como la determinación del salario a partir del valor de la fuerza de trabajo– lo lleva a defender la necesidad de sustituir el concepto marxista por un concepto “alternativo”, “nuevo”, “moderno”, del trabajo productivo, basado en la concepción sraffiana del “trabajo básico” –que García Reche identifica con el

concepto marxiano de “trabajo productor de mercancías reproductivas”, distinguiéndolo, correctamente, del concepto de trabajo productivo–, hasta desembocar, finalmente, en una conclusión contradictoria. En particular, lo que sorprende en este autor es que, tras definir de forma bastante correcta el concepto de trabajo productivo e improductivo en Marx, y siendo consciente de que, para Marx, al lado de estos conceptos, existían los de trabajo reproductivo y no reproductivo –es decir, el trabajo que se materializa en lo que GarcíaReche y el propio Marx llaman “mercancías reproductivas”, por una parte, y “mercancías suntuarias” (luxuries), por otra–, plantee este autor la necesidad de un “nuevo concepto de trabajo productivo” que, en la práctica, no va a significar otra cosa que la confusión, una vez más, entre los dos tipos de conceptos citados.

En efecto, García-Reche cree necesario desarrollar un concepto de trabajo productivo que, a diferencia del de Marx, no esté “determinado históricamente”, sino que alcance validez un iversal. Dicho concepto, que no estaría sometido a “esa limitación [histórica], por incidir más en el aspecto tecnológico de la reproducción del sistema económico” supone, como el propio García-Reche reconoce, “reorientar el término de ‘productivo’ en la dirección sraffiana, siguiendo sus propias sugerencias [... Y aceptar que] determinadas mercancías provistas por el estado –sin obtención de beneficio alguno– se pueden considerar básicas, y, por tanto, ‘productivo’ en el sentido de Spaventa, el trabajo que las produce” (García Reche, 77: 136).

Aparte del problema que representa utilizar el término de “mercancía” para referirse, no sólo a los bienes y servicios destinados al mercado, sino también a los servicios proporcionados por el estado –que, en ningún caso, pueden tener la consideración de mercancías–, está claro que el sentido que Spaventa y García-Reche dan ahora al término “productivo” no es otro que el de designar al trabajo “básico”, por contraposición al trabajo “no básico” –es decir, al que se incorpora a mercancías “básicas”, o “no básicas”, respectivamente–, o, lo que es lo mismo, trabajo “reproductivo” y “no reproductivo”. Pero, entonces, la conclusión es clara: el propio GarcíaReche es consciente de que “el giro que a partir de aquí adoptaría el concepto de trabajo productivo e improductivo es notable [que dando] ahora orientado, de manera definitiva, hacia el carácter del resultado del proceso productivo, con todas las consecuencias al caso” (p. 137), entre las que cabría citar, no sólo la inclusión como productivos de los funcionarios públicos de lasanidad, educación, etc., sino, además, lasimétricamente opuesta: “por otra parte, que darían excluidos todos aquellos trabajadores que, aun cambiándose por dinero ‘como capital ’, y, por tanto, generando beneficios, sus productos no son susceptibles de volver a entrar en el proceso productivo” (ibidem).

García-Reche añade expresamente, para mayor claridad, que el nuevo concepto “debe entenderse como una verdadera alternativa al concepto de trabajo productivo e improductivo que Marx había establecido”, y no como una simple “puesta al día del mismo”, llegando, incluso, a precisar que “los teóricos del despilfarro que hablan de trabajo improductivo al referirse al trabajo empleado en la producción de armamentos no están utilizando el concepto de Marx “(p. 138). Igualmente, nos aclara a continuación el autor que, si bien el trabajo doméstico es, desde el punto de vista de Marx, “obviamente improductivo”³⁹, en cambio, desde su nueva perspectiva, sólo cabe considerarlo como productivo, puesto que se trata de un trabajo que “constituye parte del soporte físico de lasubsistencia del trabajador” (78: 144).

³⁹ y cita, para apoyar esta tesis, el trabajo de W. Secombe (1974): “The housewife and her labour under capitalism”, New Left Review, 83.

Para concluir con el repaso de este autor, citemos la flagrante contradicción en que incurre –que recuerda la ya citada, del libro de Gough (1979)–, cuando, tras escribir, a modo de resumen, que “puede ahora, en efecto, *encontrarse* trabajo productivo allí donde no haya excedente, pero no puede *encontrarse* excedente allí donde no hay trabajo productivo” (p. 147), señala, a continuación, que “antes, los trabajadores productivos lo eran, produjeran opio o cabezas atómicas para misiles; ahora es precisamente a éstos a los que se deja fuera del término” (p. 148).

Pero si acaba de decir que en la producción de armamentos o de drogas, según su concepto “nuevo” y “alternativo”, no se realiza trabajo productivo, y además añade que donde no hay trabajo productivo no es posible hallar excedente, ¿cuál debe ser la conclusión: que los capital es invertidos en la producción militar no obtienen plusvalía ni realizan beneficio? no creemos que este autor aceptara esta conclusión. Sin embargo, GarcíaReche ahonda su contradicción al concluir que “al igual que en los clásicos, aunque en un sentido más general, el excedente va unido siempre y en todo lugar al concepto de trabajo productivo”, y ello porque, a pesar de que su nuevo concepto de trabajo productivo ya no guarda una “relación biunívoca” con la producción de excedente, sin embargo opina –sin dar ningún tipo de explicación de esta contradicción– que “es únicamente dicho trabajo productivo el responsable directo de éste [el excedente]. Esto proviene del hecho de que en realidad el único núcleo dentro del sistema económico que se puede considerar la ‘fuente generadora’ del excedente es precisamente el entramado que compone el sistema básico, el cual provee constantemente de ‘combustible’ a todo el resto del sistema productivo ya sí mismo”

(1977:

252).

