



El trimestre económico

ISSN: 0041-3011

ISSN: 2448-718X

Fondo de Cultura Económica

Mill, John Stuart

Ganancias capitalistas*

El trimestre económico, vol. 90, núm. 357, 2023, Enero-Marzo, pp. 295-301

Fondo de Cultura Económica

DOI: <https://doi.org/10.20430/ete.v90i357.1774>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31375246009>

- ▶ [Cómo citar el artículo](#)
- ▶ [Número completo](#)
- ▶ [Más información del artículo](#)
- ▶ [Página de la revista en redalyc.org](#)

UNAM redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Ganancias capitalistas*

Capitalist profits

*John Stuart Mill***

ABSTRACT

This brief essay reflects on the definition of capitalist profit and its relationship with supply and demand, as well as labor and workers. It is generated thanks to the productive force of work. Likewise, the article studies the link with the remuneration of workers and makes an important distinction between wages and the cost of work, and explains the criteria with which each one is determined.

Keywords: Profit; capitalists; supply and demand; wages; cost of work. *JEL codes:* B12, D24, J3.

RESUMEN

Este breve ensayo hace una reflexión acerca de la definición de la ganancia de los capitalistas y la relación con la oferta y la demanda, así como el trabajo y los trabajadores. Ésta se genera gracias a la fuerza productiva del trabajo. Asimismo, estudia el vínculo con la remuneración de los trabajadores y hace una importante distinción entre salarios y costo de trabajo, también explica los criterios para determinar cada uno.

* Texto reproducido de John Stuart Mill (1951). *Principios de economía política. Con algunas aplicaciones a la filosofía social* (trad. de Teodoro Ortiz; 2ª ed.; pp. 369-373). México: Fondo de Cultura Económica. El título fue añadido por el editor, el texto se incluyó a partir de la cuarta edición de la obra en inglés en 1857.

** John Stuart Mill (1806-1873), economista, filósofo y político británico de la escuela económica clásica.

Palabras clave: ganancia; capitalistas; oferta y demanda; salarios; costo de trabajo.

Clasificación JEL: B12, D24, J3.

En la apreciación popular parece como si las ganancias de los negocios dependieran de los precios, como si el productor o el comerciante obtuviera sus ganancias al vender su mercancía por más de lo que costó. La gente parece creer que la ganancia, en su conjunto, es una consecuencia de la compra y la venta. Suponen que el productor sólo puede obtener una ganancia gracias al hecho de que haya compradores para su mercancía. La demanda, los clientes y un mercado para la mercancía son la causa de las ganancias de los capitalistas. Mediante la venta de sus géneros, reponen su capital y lo aumentan.

Sin embargo, esto es mirar tan sólo a la superficie exterior de la maquinaria económica de la sociedad. Si nos fijamos bien, veremos que en ningún caso es el dinero que pasa de una persona a otra el aspecto fundamental de ningún fenómeno económico. Si miramos más de cerca las operaciones del productor, percibiremos que el dinero que recibe por su mercancía no es la causa de que obtenga una ganancia, sino sólo la forma en que la recibe.

La causa de la ganancia es que el trabajo produce más de lo preciso para su sustento. La razón por la que el capital agrícola da una ganancia es que los seres humanos pueden producir más alimentos de los que precisan a fin de sostenerse mientras los producen, incluyendo el tiempo empleado en construir las herramientas y hacer todas las reparaciones precisas, de lo que se deduce que, si un capitalista se encarga de alimentar a los trabajadores con la condición de que le entreguen lo que produzcan, le quedará algo para sí después de reponer sus anticipos. O, si se varía la forma del teorema, la razón por la que el capital produce una ganancia es que los alimentos, los vestidos, los materiales y las herramientas duran más tiempo del necesario para producirlos; de manera que, si un capitalista provee de esas cosas a un grupo de trabajadores, con la condición de recibir todo lo que producen, éstos, además de reponer lo que han necesitado ellos mismos y sus instrumentos, dispondrán de una parte de su tiempo sobrante durante el cual trabajar para el capitalista. Vemos así que la ganancia surge no por el accidente del intercambio, sino por la fuerza productiva del trabajo, y la ganancia general del país es siempre lo que la fuerza productiva del trabajo hace que sea, tanto si se realiza como si no se efectúa intercambio. Si no hubiera división de

empleos, no existiría la compraventa, pero habría todavía una ganancia. Si el conjunto de los trabajadores de un país produce 20% más de lo que importan sus salarios, las ganancias serán de 20%, cualesquiera que sean los precios. Accidentalmente, los precios podrán hacer que durante un cierto tiempo un grupo de productores obtenga más de 20% y otro menos, porque una mercancía se estime en más de su valor natural, en comparación con las demás, y la otra en menos, hasta que los precios se hayan ajustado por sí mismos; pero lo que se divida entre todos ellos será siempre exactamente 20 por ciento.

Para aclarar las consideraciones que he indicado brevemente, voy ahora a exponer con más minuciosidad la manera como se fija la tasa de ganancia.

Parto del supuesto de que prevalece un estado de cosas cuando los trabajadores y los capitalistas forman clases separadas, y en realidad prevalece en todas partes, con muy pocas excepciones; esto es, que el capitalista adelanta todos los gastos, incluyendo la remuneración total del trabajador. El que lo haga no es una necesidad inherente a la producción: el trabajador podría esperar hasta que acabe la producción para recibir toda aquella parte de su remuneración que excede a lo estrictamente necesario, e incluso podría esperar a recibir la totalidad, si dispusiera de fondos suficientes para sostenerse mientras tanto. Pero en este último caso el trabajador actúa hasta cierto punto como un capitalista que invierte capital en el negocio, al aportar una parte de los fondos necesarios para realizarlo, y aun en el primer caso puede considerarse al trabajador en cierto modo como capitalista, ya que, al aportar su trabajo a un precio inferior al del mercado, puede pensarse que presta la diferencia a su patrón, y lo recibe después con intereses (sea cual fuere el principio que sirva para calcularlos) de los productos de la empresa.

Podemos, pues, suponer que el capitalista hace todos los anticipos y recibe todo el producto. Su ganancia consiste en el exceso del producto sobre los anticipos; su *tasa* de ganancia es la proporción que existe entre dicho exceso y el importe de los anticipos. Pero ¿en qué consisten los anticipos?

Es preciso, por ahora, suponer que el capitalista no paga ninguna renta; no tiene que comprar el uso de ningún agente natural que alguien se haya apropiado. En realidad casi nunca sucede así. El capitalista agricultor, excepto cuando es dueño del suelo que cultiva, paga siempre, o casi siempre, una renta; incluso en las manufacturas, los materiales que se utilizan han pagado por lo general una renta, en una u otra etapa de su producción. Sin

embargo, no hemos examinado aún la naturaleza de la renta, y, según veremos más adelante, para la cuestión que examinamos ahora, no surge ningún error por no tenerla en cuenta.

Si, pues, dejando aparte la renta, examinamos en qué consisten los anticipos del capitalista, para los efectos de la producción, encontraremos que consisten en los salarios del trabajo.

Una gran parte de los gastos de todo capitalista consiste en el pago directo de salarios. Lo que no consiste en esto se compone de materiales y accesorios, incluyendo los edificios; pero los materiales y las herramientas se producen con trabajo, y, puesto que no nos proponemos que nuestro supuesto capitalista represente una forma determinada de empleo del capital, sino que sea un tipo medio de la actividad productiva del país entero, podemos suponer que hace sus propias herramientas y produce sus materiales. Esto lo hace por medio de adelantos previos, que, a su vez, consisten también en salarios. Si suponemos que compra los materiales y las herramientas que precisa, el caso no sufre alteración: lo que hace entonces es devolver a otro productor anterior los salarios que éste pagó. Ciertamente se los devuelve con una ganancia, y que si hubiera producido por sí mismo esas cosas habría obtenido esa misma ganancia, tanto sobre esa parte de sus desembolsos como sobre todas las demás partes. No obstante, continúa siendo cierto que en todo el proceso de la producción, empezando con los materiales y las herramientas, y acabando con el producto terminado, todos los anticipos no consisten más que en salarios, con la salvedad de que algunos de los capitalistas que intervienen en la producción han logrado, por razones de conveniencia general, que se les pague su parte de ganancias antes de que se termine por completo la operación. Todo aquello del producto final que no es ganancia es devolución de salarios.

Resulta, pues, que los dos únicos elementos de los que dependen las ganancias de los capitalistas son: primero, la magnitud del producto o, en otros términos, la fuerza productiva del trabajo; segundo, la parte de esa producción obtenida por los mismos trabajadores, esto es, la proporción que guarda la remuneración de los trabajadores con la cantidad que producen. Ésos son los dos datos que se precisan para determinar el importe total de lo que se divide en concepto de ganancia entre los capitalistas del país, pero la *tasa* de ganancia, el porcentaje sobre el capital, no depende más que del segundo de esos dos elementos, esto es, la parte proporcional de los trabaja-

dores y no del importe de lo que se ha de dividir. Si se duplicara el producto del trabajo y los trabajadores obtuvieran la misma parte proporcional que antes —esto es, si se duplicara también su remuneración—, los capitalistas, es cierto, ganarían el doble, pero como habrían tenido que adelantar el doble, su tasa de ganancia sería la misma que antes.

Llegamos así a la conclusión de Ricardo y otros economistas: la tasa de ganancias depende de los salarios; sube cuando los salarios bajan, y baja cuando los salarios suben. No obstante, al adoptar esta doctrina, tengo que insistir en la necesidad de alterar la forma de enunciarla. En lugar de decir que las ganancias dependen de los salarios, digamos (lo que Ricardo quería decir en realidad) que dependen del *costo del trabajo*.

Salarios y costo del trabajo. Lo que el trabajo le produce al trabajador y lo que le cuesta al capitalista son conceptos completamente distintos, y es de la mayor importancia mantenerlos como tales. A fin de conseguirlo, es esencial no designarlos, como se hace casi siempre, con el mismo nombre. Como en las discusiones públicas, tanto orales como impresas, los salarios se consideran desde el punto de vista de quienes los pagan con mucha mayor frecuencia que desde el de quienes los reciben; nada es más común que decir que los salarios son altos o bajos, cuando lo que se quiere decir es sólo que el costo del trabajo es alto o bajo. Lo opuesto a esto sería con más frecuencia la realidad: el costo del trabajo alcanza a menudo sus puntos más altos allí donde los salarios son más bajos. Esto puede deberse a dos causas. En primer lugar, el trabajo, aunque barato, puede ser ineficaz. En ningún país europeo son tan bajos los salarios (o al menos lo eran) como en Irlanda, ya que la remuneración de un trabajador agrícola en el oeste de Irlanda no pasa de la mitad del salario del inglés peor pagado, que es el trabajador de Dorsetshire. Pero si, por ser menos hábil y activo, un irlandés no realiza en dos días más trabajo que un obrero inglés en uno, el del primero cuesta tanto como el del segundo, aunque a él le produjo menos. La ganancia del capitalista la determina el primero de esos hechos, no el segundo. La existencia de una diferencia tan importante en la eficacia del trabajo está comprobada no sólo por los muchos testimonios, sino también porque, a pesar de los bajos salarios, las ganancias del capital en Irlanda no han sido mayores que en Inglaterra.

La otra causa que impide juzgar el costo del trabajo por los salarios es la variación en el costo de los artículos que consume el trabajador. Si éstos son baratos, los salarios, en el sentido que tiene importancia para el trabajador, pueden resultar altos y, sin embargo, el costo del trabajo puede ser bajo; si

son caros, el trabajador puede hallarse en una situación mísera, aunque su trabajo cueste mucho al capitalista. Esta última es la situación de un país sobrepoblado en proporción a su territorio, en el cual, siendo caros los alimentos, el hecho de que la recompensa efectiva del trabajador sea muy baja no impide que su trabajo cueste mucho al que lo compra, y coexisten los bajos salarios y las bajas ganancias. Los Estados Unidos de América son un ejemplo del caso opuesto. Allí el trabajador disfruta una vida mucho más holgada que en ningún otro país del mundo si se exceptúan algunas de las colonias más nuevas; pero debido al bajo precio a que pueden obtenerse los artículos (unido a la gran eficiencia del trabajo), el costo del trabajo para el capitalista no es más elevado, ni el tipo de ganancia más bajo, que en Europa.¹

El costo del trabajo es, pues, en lenguaje matemático, función de tres variables: la eficiencia del trabajo, el salario del trabajo (entendido como la recompensa del trabajador), y el mayor o menor costo con que pueden producirse los artículos que componen esa recompensa efectiva. Es evidente que el costo del trabajo para el capitalista tiene que estar influido por cada una de esas tres circunstancias y por ninguna más. Por consiguiente, éstas son también las circunstancias que determinan la tasa de ganancias, y fuera de ellas no hay nada que pueda afectarle. Las ganancias se elevarían en cualquiera de los tres casos siguientes: si el trabajo en general se hace más eficiente, sin que la recompensa por el mismo sea más alta; si, sin que disminuya su eficiencia, baja su remuneración, al mismo tiempo que no sube el costo de los artículos que componen esa remuneración, o si estos artículos se hacen menos costosos, sin que el trabajador obtenga mayor cantidad de ellos. Si, por el contrario, el trabajo se hace menos eficiente (como puede suceder si disminuye el vigor corporal de los trabajadores, se destruye una parte del capital fijo o empeora su instrucción), o si el trabajador tiene una remuneración más elevada, sin que aumente la baratura de las cosas que la componen, o si, sin obtener más, las que obtiene en realidad resultan más costosas. En todos esos casos, las ganancias disminuirán. Y no existe ninguna otra combinación de circunstancias en que la tasa general de ganancias de un país en todas las formas de empleo del capital pueda subir o bajar.

¹ Así desde la 6ª ed. del original en inglés (1865). En las ediciones anteriores decía: “el costo del trabajo para el capitalista es mucho más bajo que en Europa. Tiene que ser así, ya que la tasa de ganancia es más elevada, como lo indica el tipo de interés, que es de 6% en Nueva York cuando en Londres es de 3 o 3.25 por ciento”.

En esta etapa de nuestro estudio, la evidencia de esas proposiciones sólo puede exponerse en términos generales, si bien es de esperar que sea concluyente. Volverá a aparecer en forma más completa y con mayor fuerza cuando, una vez estudiada la teoría del valor y del precio, podamos exponer la ley de las ganancias en términos concretos —en las circunstancias complejas y embrolladas en que actúa—. Esto no podrá hacerse más que en el libro siguiente. En el actual queda todavía un tópico que discutir, en tanto sea posible tratarlo sin tener en cuenta el valor: el asunto de la renta, que pasamos a examinar.