

# LA PÉRDIDA Y LA GANANCIA EMPRESARIAL\*

LUDWIG VON MISES

El beneficio, en sentido amplio, es la ganancia derivada de la acción; es el incremento de satisfacción (reducción de malestar) alcanzado; es la diferencia entre el mayor valor atribuido al resultado logrado y el menor asignado a lo sacrificado para conseguirlo. En otras palabras, beneficio es igual a rendimiento menos coste. La acción tiene invariablemente por objetivo obtener beneficio. Cuando, mediante nuestra actividad, no logramos alcanzar la meta propuesta, el rendimiento, o bien no es superior al coste invertido, o bien resulta inferior al mismo; supuesto éste en que aparece la pérdida, o sea, la disminución de nuestro estado de satisfacción.

Pérdidas y ganancias, en este primer sentido, son fenómenos puramente psíquicos y como tales no pueden ser objeto de medida ni hay forma semántica alguna que permita al sujeto describir a terceros su intensidad. Puede una persona decir que *a* le gusta más que *b*; pero le resulta imposible, a no ser de manera muy vaga e imprecisa, indicar en cuanto supera la satisfacción derivada de *a* a la provocada por *b*.

En la economía de mercado, todas aquellas cosas que son objeto de compraventa por dinero tienen sus respectivos precios monetarios. A la luz del cálculo monetario, el beneficio aparece como superávit entre el montante cobrado y las sumas invertidas, mientras que las pérdidas equivalen a un excedente del dinero gastado con respecto a lo percibido. De este modo se puede cifrar tanto la pérdida como la ganancia en concretas sumas dinerarias. Puede decirse, en términos monetarios, cuánto ha ganado o perdido cada actor. No obstante, esta afirmación para nada alude a la pérdida o la ganancia psíquica del interesado; se refiere exclusivamente a un fenómeno social, al valor que a la contribución del actor al esfuerzo

---

\* Publicado en el Cap. XV, «El mercado», *La acción humana. Tratado de economía*, 17.ª ed, Unión Editorial, Madrid 2025, pp. 351-356.

común conceden los demás miembros de la sociedad. Nada cabe, en este sentido, predicar acerca del incremento o disminución de la satisfacción personal del sujeto ni acerca de su felicidad. Nos limitamos a consignar en cuánto valoran los demás su contribución a la cooperación social. En definitiva, la valoración es función del deseo de todos y cada uno de los miembros de la sociedad por alcanzar el máximo beneficio psíquico posible. Es la resultante del combinado efecto de todos los juicios subjetivos y las valoraciones personales de la gente tal como quedan reflejadas en el mercado a través de la conducta de cada uno. Sin embargo, esta valoración no debe confundirse con los juicios de valor propiamente dichos.

No podemos ni siquiera imaginar un mundo en el cual la gente actuara sin perseguir beneficio psíquico alguno y donde la acción no provocara la correspondiente ganancia o pérdida<sup>1</sup>. En la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme no existen, ciertamente, ni beneficios ni pérdidas dinerarias totales. Pero no por ello deja el actor de derivar provecho propio de su actuar, pues en otro caso no habría actuado. El ganadero alimenta y ordeña a sus vacas y vende la leche, ya que valora en más las cosas que puede comprar con el dinero así obtenido que los costes que para ello ha tenido que afrontar. La ausencia tanto de ganancias como de pérdidas monetarias que se registra en el sistema de giro uniforme se debe a que, dejando de lado el mayor valor de los bienes presentes con respecto a los bienes futuros, el precio íntegro de todos los factores complementarios requeridos para la producción de que se trate es exactamente igual al precio del producto terminado.

En el cambiante mundo de la realidad, continuamente reaparecen disparidades entre ese total formado por los precios de los factores complementarios de producción y el precio del producto terminado. Son tales disparidades las que provocan la aparición de beneficios y pérdidas dinerarias. Más adelante veremos cómo dichas diferencias afectan a quienes venden trabajo o factores originales (naturales) de producción y a los capitalistas que prestan su

---

<sup>1</sup> Una acción que ni mejorara ni empeorara nuestro estado de satisfacción implicaría un evidente perjuicio subjetivo, en razón a la inutilidad del esfuerzo realizado. Mejor hubiera sido no haber actuado, limitándose el sujeto a disfrutar quietamente de la vida.

dinero. De momento, limitamos nuestra atención a las pérdidas y a las ganancias empresariales. Es a ellas a las que la gente alude cuando, en lenguaje vulgar, se habla de pérdidas y ganancias.

El empresario, como todo hombre que actúa, es siempre un especulador. Pondera circunstancias futuras, y por ello invariablemente inciertas. El éxito o fracaso de sus operaciones depende de la justeza con que haya discernido tales inciertos eventos. Está perdido si no logra entrever lo que mañana sucederá. La única fuente de la que brota el beneficio del empresario es su capacidad para prever, con mayor justeza que los demás, la futura demanda de los consumidores. Si todo el mundo fuera capaz de anticipar correctamente el futuro estado del mercado en lo que respecta a determinada mercancía, el precio de la misma coincidiría, desde ahora, con el precio de los factores de producción necesarios. Ni pérdidas ni beneficios tendrían quienes se lanzasen a dicha fabricación.

La función empresarial típica consiste en determinar el empleo que deba darse a los factores de producción. El empresario es aquella persona que da a cada uno de ellos su destino específico. Su egoísta deseo de cosechar beneficios y acumular riquezas le impele a proceder de tal suerte. Pero nunca puede eludir la ley del mercado. Para cosechar éxitos, no tiene más remedio que atender los deseos de los consumidores del modo más perfecto posible. Las ganancias dependen de que éstos aprueben su conducta.

Conviene distinguir netamente las pérdidas y las ganancias empresariales de otras circunstancias que pueden influir en los ingresos del empresario.

Su capacidad técnica o sus conocimientos científicos no tienen ningún influjo en la aparición de la pérdida o la ganancia típicamente empresarial. El incremento de los ingresos y beneficios del empresario debido a su propia competencia tecnológica, desde un punto de vista cataláctico, no puede considerarse más que como una pura retribución a determinado servicio. Estamos, a fin de cuentas, ante un salario pagado al empresario por una determinada contribución laboral. De ahí que igualmente carezca de importancia, por lo que atañe a las ganancias y pérdidas propiamente empresariales, el que, debido a circunstancias técnicas, a veces los procesos de producción no generen el resultado apetecido. Tales fracasos pueden ser evitables o inevitables. En el primer

caso, aparecen por haberse aplicado una técnica imperfecta. Las pérdidas resultantes han de achacarse a la personal incapacidad del empresario, es decir, a su ignorancia técnica o a su inhabilidad para procurarse los oportunos asesores. En el segundo supuesto, el fracaso se debe a que, de momento, los conocimientos humanos no permiten controlar las circunstancias de las que depende el éxito. Y esto puede acontecer, ya sea porque ignoremos, en grado mayor o menor, qué factores provocan el efecto apetecido, ya sea porque no podamos controlar algunas de dichas circunstancias pese a ser-nos conocidas. En el precio de los factores de producción se descuenta esa imperfección de nuestros conocimientos y habilidades técnicas. El precio de la tierra de labor refleja de antemano el hecho de que la cosecha pueda a veces perderse; en consecuencia, el terreno de cultivo se valora con arreglo al previsto futuro rendimiento medio de la parcela. Por lo mismo, tampoco influye en las ganancias y pérdidas empresariales el que la ruptura de algunas botellas restrinja el volumen de vino de champaña producido. Ese hecho es un factor más de los que determinan los costes de producción y los precios del champaña<sup>2</sup>.

Los accidentes que afectan al proceso de producción, a los medios o a los productos terminados mientras sigan éstos en poder del empresario son un capítulo más de los costes de producción. La experiencia que proporcionan al interesado los conocimientos técnicos le informa también acerca de la disminución media de la producción industrial que dichos accidentes pueden provocar. Mediante las oportunas previsiones contables, trasmuta tales azares en costes regulares de producción. Cuando se trata de siniestros raros y en exceso impredecibles para que una empresa corriente pueda preverlos, se asocian los comerciantes formando un grupo suficientemente amplio que permita abordar el problema. Se agrupan para afrontar el peligro de incendio, de inundación y otros siniestros análogos. En tales casos, las primas de los seguros sustituyen a los fondos de previsión antes mencionados.

---

<sup>2</sup> V. Mangoldt, *Die Lehre von Unternehmergewinn*, p. 82, Leipzig 1855. El que cien litros de vino no produzcan cien litros de champaña, sino una cantidad menor, tiene la misma importancia que el que de cien kilos de remolacha no lleguen a obtenerse cien kilos de azúcar, sino un peso inferior.

Conviene notar que la posibilidad de riesgos y accidentes en ningún caso suscita incertidumbre en el desenvolvimiento de los progresos tecnológicos<sup>3</sup>. Si el empresario deja de tomar debidamente en cuenta dichas posibilidades, no hace más que subrayar su ignorancia técnica. Las pérdidas que, en su consecuencia, soporte habrán de achacarse exclusivamente a semejante impericia, nunca a su actuación como tal empresario.

La eliminación de los empresarios incapaces de dar a sus empresas el grado adecuado de eficiencia tecnológica o cuya ignorancia tecnológica vicia el cálculo de costes se realiza en el mercado por los mismos cauces que se siguen para apartar del mundo de los negocios a quienes fracasan en las actuaciones típicamente empresariales. Puede suceder que determinado empresario acierte de tal modo en su función empresarial que logre compensar las pérdidas provocadas por sus errores técnicos. A la inversa, también se dan casos de empresarios que logran compensar sus equivocaciones de índole empresarial con una extraordinaria pericia técnica o manifiesta superioridad de la renta diferencial de los factores de producción que emplea. En todo caso, conviene separar y distinguir las diversas funciones que deben atenderse en la gestión de una empresa. El empresario de superior capacidad técnica gana más que otro de inferior preparación, por lo mismo que el obrero mejor dotado percibe más salario que su compañero de menor eficacia. La máquina más perfecta o la parcela más fértil rinden más por unidad de coste; es decir, comparativamente a la máquina menos eficiente o a la tierra de menor feracidad, las primeras producen una renta diferencial. Ese mayor salario y esa mayor renta es, *ceteris paribus*, la consecuencia de una producción material superior. En cambio, las ganancias y pérdidas específicamente empresariales no son función de la cantidad material producida. Dependen exclusivamente de haber sabido adaptar la producción a las más urgentes necesidades de los consumidores. Su cuantía no es sino consecuencia de la medida en que el empresario acierta o se equivoca al prever el futuro estado —por fuerza incierto— del mercado.

---

<sup>3</sup> V. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, pp. 211-213, Boston 1921 [tr. esp., Aguilar, Madrid 1947].

El empresario está expuesto también a riesgos políticos. Las actuaciones gubernamentales, las revoluciones y las guerras pueden perjudicar o arruinar sus negocios. Tales acontecimientos, sin embargo, no le atañen a él solo; afectan a todo el mercado y al conjunto de la gente, si bien a unos más y a otros menos. Son para el empresario simples circunstancias que no está en su mano alterar. Si es hábil, sabrá anticiparse oportunamente a ellas. Naturalmente, no siempre podrá ordenar su proceder de suerte que evite las pérdidas. Cuando los peligros vislumbrados afecten a una parte sólo de la zona geográfica en que opera, podrá replegarse a territorios menos amenazados. Ahora bien, si, por cualquier razón, no puede huir, nada podrá hacer. Aun cuando todos los empresarios estuvieran convencidos de la inminencia de la victoria bolchevique, no por ello abandonarían las actividades empresariales. El prever la inmediata acción confiscatoria induciría a los capitalistas a consumir sus haberes. Los empresarios acomodarían sus actuaciones a la situación del mercado provocada por este consumo de capital y la amenaza de nacionalización de sus industrias y comercios. Pero no por ello dejarían de actuar. Aun en el caso de que algunos abandonaran la palestra, otros —gentes nuevas o empresarios antiguos que ampliarían su esfera de acción— ocuparían los puestos abandonados. En una economía de mercado siempre habrá empresarios. Las medidas anticapitalistas privarán indudablemente a los consumidores de inmensos beneficios que sobre ellos hubiera derramado una actividad empresarial libre de trabas. El empresario no desaparecerá mientras no sea totalmente suprimida la economía de mercado.

La incertidumbre acerca de la futura estructura de la oferta y la demanda es el venero de donde brota, en definitiva, la ganancia y la pérdida empresarial.

Si todos los empresarios fueran capaces de prever exactamente el futuro estado del mercado, no habría lugar para la pérdida o la ganancia. Los precios de todos los factores de producción reflejarían ya hoy íntegramente el precio futuro de los correspondientes productos terminados. El empresario, al adquirir los factores de producción, habría de pagar (descontada la diferencia de valor que siempre ha de existir entre bienes presentes y bienes futuros) lo mismo que los compradores le abonarían más tarde por la

mercancía. El empresario gana cuando logra prever, con mayor justeza que los demás, las futuras circunstancias del mercado. Entonces compra los factores complementarios de producción a unos precios cuya suma, incluyendo el descuento de la diferencia temporal, es inferior a la que obtendrá por el producto.

Si pretendemos imaginar una economía cambiante en la cual no haya ni pérdida ni ganancia, debemos partir de un supuesto irrealizable: la perfecta previsión del futuro por parte de todos. Si los primitivos cazadores y pescadores a los que se suele atribuir la primitiva acumulación de elementos de producción fabricados por el hombre hubieran conocido por adelantado todas las futuras vicisitudes de los asuntos humanos, y si tanto ellos como sus descendientes hasta el día del juicio, disfrutando todos de la misma omnisciencia, hubieran valorado los factores de producción de acuerdo con este conocimiento, nunca se hubieran producido pérdidas ni ganancias. Las pérdidas y las ganancias empresariales surgen de la discrepancia entre los precios previstos y los efectivamente pagados más tarde por el mercado. Se puede, naturalmente, confiscar los beneficios cosechados por uno y transferirlos a otro. Ahora bien, en un mundo cambiante que no esté poblado por seres omniscientes jamás pueden desaparecer las pérdidas ni las ganancias.