

Clase 12. Jesús Huerta de Soto La Ley de la Utilidad Marginal y el Secreto del Mercado Libre

El material examina a fondo los principios fundamentales de la economía, comenzando con la Ley de la Utilidad Marginal, la cual establece que el valor de un bien disminuye a medida que se consume más, y la Ley de la Productividad Marginal Decreciente, que explica cómo la adición de más unidades de un factor de producción, manteniendo otros fijos, eventualmente resulta en un menor aumento de la producción. Además, el texto compara dos modelos de organización social: las sociedades basadas en vínculos contractuales y las sociedades basadas en vínculos hegemónicos. Las primeras fomentan la cooperación voluntaria, la especialización a través de la ley de la división del conocimiento (erróneamente llamada división del trabajo) y la ley de asociación de Ricardo, que promueve el comercio incluso con ventajas comparativas relativas. Las segundas, en contraste, se basan en la coacción y la imposición de fines. Finalmente, se destaca que la libertad, entendida como la ausencia de coacción, es esencial para el progreso y la prosperidad, a diferencia de una concepción de libertad como "poder hacer" que a menudo justifica la intervención estatal.

RESUMEN

Principio del formulario

Leyes Fundamentales de la Economía y la Organización Social

Fuente: Extractos de "Clase 12. Jesús Huerta de Soto: La Ley de la Utilidad Marginal y el Secreto del Mercado Libre"

I. Leyes Económicas Fundamentales

La conferencia de Jesús Huerta de Soto se basa en dos leyes económicas axiomáticas que son pilares para entender la acción humana y el funcionamiento del mercado: la Ley de la Utilidad Marginal Decreciente y la Ley de la Productividad Marginal Decreciente.

A. Ley de la Utilidad Marginal Decreciente

Esta ley es la "ley base sobre la que construimos toda la ciencia económica". Explica cómo los seres humanos valoran los bienes económicos a su alcance.

Valoración Incremental: No valoramos los bienes en su totalidad, sino en términos de unidades adicionales o incrementales (marginales). Las decisiones humanas se toman considerando "una unidad más a cambio de una unidad menos de otra cosa".

Cita: "Decíamos que los valoramos no en términos de unidades agregadas en términos de totalidad de bien... la inmensa mayoría de las acciones en las que nos vemos implicados suponen siempre considerar... acciones en las que podemos optar por alguna unidad más o adicional de bien A cambio de renunciar de alguna unidad de otro bien es siempre si tomamos decisiones en términos de unidades incrementales o adicionales de bien también se llama unidades marginales."

Valor de la Última Unidad: Tendemos a valorar cada unidad de un bien disponible en función del valor que nos proporciona la última unidad disponible y relevante en un contexto dado. A medida que se tienen más unidades de un bien, el valor de cada unidad adicional disminuye.

B. Ley del Rendimiento o de la Productividad Marginal Decreciente

Esta ley es crucial para comprender la determinación de precios de los factores de producción y el funcionamiento de la producción.

Proporciones Óptimas: Indica que existen combinaciones más eficientes entre dos bienes económicos de orden superior (factores de producción) para producir bienes de consumo.

Bienes de Orden Superior (Factores de Producción): Son bienes que satisfacen necesidades de manera indirecta, requiriendo la cooperación de otros bienes y un período de tiempo. Ejemplos incluyen el "factor trabajo" (una constelación de servicios de trabajo humano) y el "factor

capital" (una multitud de bienes de capital concretos). Estos constituyen la mayoría de los bienes económicos.

Producción y Factores Fijos/Variables: En un proceso de producción (ej. patatas en una parcela de tierra fija con un número variable de agricultores), al añadir unidades adicionales de un factor variable, la producción total inicialmente aumenta más que proporcionalmente. Sin embargo, llega un punto a partir del cual los incrementos adicionales de producción comienzan a ser menos que proporcionales (decrecientes).

Cita: "Existe siempre un punto, un nivel de unidades del factor variable... a partir del cual si seguimos contratando trabajadores Claro que se producen se siguen produciendo incrementos adicionales de la producción final de patatas pero ya empiezan a ser menos que proporcionalmente."

Naturaleza Praxeológica: Esta ley no es meramente tecnológica o de ingeniería, sino que es "estrictamente praxiológica, inserta en los principios esenciales y en los elementos esenciales ontológicos de la acción humana".

Demostración por el Absurdo: Si esta ley no existiera, la capacidad productiva de un factor fijo (como la tierra) sería ilimitada, lo que contradice la definición de los bienes económicos como escasos.

Aplicación a la Fijación de Precios: La ley de la productividad marginal decreciente es "imprescindible para entender cómo de una manera indirecta cada vez que fijamos los seres humanos por interacción entre todos los precios de los bienes de consumo... también se están fijando como si dijéramos hacia atrás en el tiempo los bienes de los factores de producción". El precio de un factor de producción (salario, renta, alquiler) tiende a coincidir con el valor descontado de la productividad marginal de la última unidad de ese factor. "Cada uno de nosotros tiende a pagársele en función de lo que contribuimos al proceso de producción en términos

de la productividad marginal que nuestra participación en el proceso productivo genera."

II. La Acción Humana en la Sociedad: Interacción y Cooperación

Una vez establecidas las leyes fundamentales del comportamiento individual, la conferencia avanza hacia la interacción humana, dando lugar al concepto de sociedad y mercado.

A. La División del Conocimiento (Mal Llamada División del Trabajo)

Definición: Huerta de Soto corrige el término tradicional "división del trabajo", argumentando que es una "denominación errónea" y "arcaica". La economía trata de "realidades espirituales", es decir, "ideas sobre fines y medios". Por lo tanto, el concepto más adecuado es división del conocimiento.

Cita: "Deberíamos de denominarla como ustedes ya saben la mejor dicho mucho más que división del trabajo lo que es una división del conocimiento porque la economía no trata sobre realidades materiales... la economía trata sobre realidades espirituales la economía trata sobre las ideas sobre fines y medios que continuamente estamos creando los seres humanos conforme emprendemos nuestras acciones."

Especialización y Productividad: La civilización avanza al darse cuenta los seres humanos de que la especialización en áreas donde se tiene una "ventaja comparativa" y el intercambio de los productos de ese esfuerzo con los demás, "aumenta enormemente la productividad".

Límite de la División del Conocimiento: La capacidad de especialización está limitada por el número de seres humanos. "El límite el el muro infranqueable que limita esa capacidad de expansión sin límite de la producción y de la prosperidad viene establecido por el número de seres humanos". Más personas significan más posibilidades de especialización y, por ende, mayor prosperidad.

Crítica al Alarmismo: Huerta de Soto refuta las preocupaciones sobre el exceso de población y el agotamiento de recursos, calificándolas de "absolutamente falso" y demostrando un "desconocimiento absoluto sobre los principios esenciales de la ciencia económica". La creatividad humana en un entorno de división del conocimiento es "ilimitada" para resolver problemas.

B. La Ley de Asociación de Ricardo (Generalizada por Mises)

Origen en el Comercio Internacional: David Ricardo, un economista británico del siglo XIX, planteó si el comercio libre entre naciones seguía interesando incluso si una nación tenía ventaja comparativa en todas las líneas de producción. Descubrió la ley de las ventajas comparativas, que establece que "incluso en esas circunstancias... seguiría interesando el comercio libre entre las naciones en base a qué en base a que cada nación se especializará en aquella línea de producción en la que tuviera una ventaja comparativa relativa mayor".

Generalización de Mises: Ludwig von Mises, según Huerta de Soto, "se da cuenta que esta idea genial de David Ricardo debe generalizarse a la interacción humana de todos los seres humanos". Incluso la persona "menos dotada" o con más "carencias intelectuales" tiene un lugar y puede prosperar en el proceso de interacción social cooperativa.

Cita: "La ley de asociación de Ricardo es maravillosa porque explica que incluso los seres humanos menos dotados... Todos tenemos nuestro acomodo en el proceso de interacción y cooperación social."

Ejemplo del Neurocirujano: Incluso si un neurocirujano es el mejor en su campo y también mejor que otros en anestesia y enfermería, cometería un "grave error" si realizara todas esas tareas. Su mayor ventaja comparativa relativa está en la cirugía. Al delegar las otras tareas a quienes las hacen "suficientemente bien", libera su tiempo para lo que es más productivo, beneficiando a todos. Esto fomenta la cooperación y la eficiencia.

III. La Naturaleza del Intercambio y la Organización Social

El intercambio es la médula de la sociedad. Mises distingue entre dos tipos de intercambio y dos formas de organización social correspondientes.

A. Tipos de Intercambio

Cambio Intrapersonal o Autístico: La acción humana misma implica un intercambio, al cambiar una situación menos valorada por una más valorada. No requiere la intervención de otros seres humanos.

Cambio Interpersonal: Implica dar algo a otros para recibir otra cosa a cambio ("do ut des"). Es la base de las relaciones sociales y puede ser:

Voluntario: Sin "violencia física ni amenaza de violencia física". Ambas partes se dan cuenta de que salen ganando al cerrar el intercambio. Es la base de la sociedad y de la paz.

Coactivo: Basado en "violencia física o amenaza de violencia física creíble". Es un paso adelante de la agresión directa, pero sigue siendo un intercambio forzado (ej. el robo, la esclavitud). La coacción es la "acción humana más anti-humana, más contraria a la naturaleza humana libre y creativa".

Distinción Crucial: "Hay una gran diferencia entre verme obligado por las circunstancias a hacer un trabajo que no me gusta... a haberme obligado a entregar mi cartera a punta de pistola".

B. Sociedades Basadas en Vínculos Contractuales vs. Vínculos Hegemónicos

Huerta de Soto propone un contraste fundamental entre dos modelos de organización social:

Característica	Sociedades Basadas en Vínculos Contractuales (Intercambio Voluntario)	Sociedades Basadas en Vínculos Hegemónicos (Intercambio Coactivo)
1. Naturaleza del Intercambio	Basada en el contrato, un "acuerdo voluntario" donde ambas partes se dan cuenta de que salen ganando sin coacción externa. Fomenta la paz.	Basada en el

mando y la subordinación, donde "uno que manda y otro que obedece" (amo y esclavo). Representa la jerarquía y se presenta "investido de la aureola de lo sagrado" (ej. el Estado). Genera conflicto.

2. Relación Social

Simétrica: Ambas partes están "al mismo nivel". Nadie puede obligar al otro. Si no hay acuerdo, no hay intercambio.

Asimétrica: "Uno ordena y el otro obedece". Quien manda está por encima, y el subordinado no tiene dónde irse (a diferencia de una empresa capitalista donde uno puede dejar el empleo).

3. Fines Perseguidos

Cada individuo puede y persigue sus propios fines. No es necesario un acuerdo sobre los fines, solo sobre el intercambio. Esto fomenta la paz social y la libertad. Se persiguen los fines de quien manda. Los que obedecen deben someterse a esos fines. Esto genera "violencia, conflicto y guerra sin límite".

4. Generación de Riqueza

Por medios económicos: creatividad empresarial e intercambio voluntario.

Por medios políticos: coacción y violencia. Un grupo de "parásitos" explota a la ciudadanía. Las sociedades más politizadas son las menos libres.

5. Concepto de Estado

Pondera el Estado de Derecho (aunque Huerta de Soto lo considera una "contradicción en los términos", dado que el Estado es el "principal enemigo del derecho"). Busca limitar el poder, aunque en la práctica esto es "científica y teóricamente imposible" una vez que se acepta el monopolio de la violencia.

Pondera el estado dictatorial o paternalista (ej. Estado del Bienestar). Este Estado, aunque se venda como "bienestar", justifica la coacción para lograr sus fines.

6. Concepto de Libertad

Ausencia de coacción: "Ausencia de violencia física o de amenaza de violencia física". Si no hay coacción, hay libertad para orientar la vida como se desee, a pesar de las circunstancias personales.

Poder hacer: La libertad se redefine como la capacidad de hacer lo que se quiera (ej. "educación gratis", "salario mínimo", "ir a la luna"). Este falso concepto de libertad se utiliza para justificar la "coacción sistemática" a la ciudadanía a través de impuestos y regulaciones.

La Sociedad Ideal: Huerta de Soto, tras una evolución intelectual, aboga por la anarquía de propiedad privada (anarcocapitalismo) como el "único sistema de organización social

compatible con la naturaleza del ser humano y que de verdad capaz de culminar el ideal de una sociedad basada en vínculos contractuales".

Realidad Mixta: En la práctica, ninguna sociedad es puramente contractual o hegemónica, sino que "se encuentran pendulando hacia un extremo o hacia otro".

Conclusión General:

La conferencia de Jesús Huerta de Soto presenta una visión integral de la economía austriaca, partiendo de las leyes fundamentales de la acción individual para construir un marco comprensivo de la interacción social. Su énfasis en la libertad, la creatividad empresarial, la especialización, el intercambio voluntario y la crítica al Estado como ente coactivo son los temas centrales que definen su perspectiva sobre la civilización y la prosperidad.