

Jesús Huerta de Soto

Lecciones de economía: día 33.

El precio de los factores de producción. Imputación de acuerdo con el valor descontado de la productividad marginal: demostración y consecuencias (países ricos y pobres). Capitalización y renta. **Trabajo y salarios.** Trabajo introversivo y extroversivo. La alegría y el fastidio en el trabajo. Paro cataláctico e institucional. Salario bruto y neto. La legislación laboral: la gran mentira de las "conquistas sociales".

El precio de los factores de producción

1/7. El precio de los factores de producción - Introducción

Bien de consumo o de primer orden: aquel que satisface directamente, por sí solo, necesidades humanas. Ver día 11 (vídeo 3).

El precio de los bienes de consumo es resultado de un proceso social impulsado por la función empresarial. Ver "**La ley básica de la determinación del precio**" el día 15.

Función empresarial: capacidad innata de todo ser humano para descubrir oportunidades de ganancia y actuar en consecuencia para aprovecharlas. Ver día 2 (vídeo 5).



Carl Menger (Austria, 1840-1921).

Factor de producción o bien económico de orden superior: aquel que sólo **indirectamente**, mediante la intervención de otros bienes y tras un proceso temporal, da lugar al bien de consumo que satisface **directamente** necesidades humanas.

Ver días 11 (vídeo 3) y 27 (vídeo 2).



Wilhelm Röpke (Alemania, 1899-1966).

Los costes (precios de los factores productivos) **son consecuencia de los precios** (que los empresarios estiman que tendrán los bienes de consumo que dichos factores ayudan a producir).

Los factores productivos tienen precio (**coste**) porque sirven para producir bienes de consumo que la gente valora y está dispuesta a comprar (**precio**).

Ver días 16 (vídeo 4) y día 17 (vídeo 1).

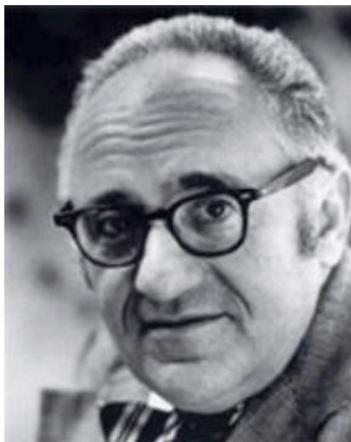


La mayor parte (más de 2/3) del gasto, del esfuerzo productivo y de los trabajadores en las economías modernas está dedicada a la fabricación de bienes de orden superior.
Ver día 29 (vídeo 3).

No se puede hablar de trabajo y de salarios en general sin establecer las oportunas distinciones. **No existe una clase uniforme de trabajo** o un tipo general de salario. El trabajo es muy diferente en calidad y cada forma de trabajo rinde servicios específicos. Cada trabajo se valora como factor complementario de producción que permite obtener determinados bienes y servicios.
La Acción Humana, Ludwig von Mises, pág 702.

Vamos a estudiar a continuación cómo se determinan en el mercado los precios de los factores de producción; incluidos los salarios, que son las rentas del trabajo, y los precios de los recursos naturales, que responden todos a la misma ley económica.

2/7. El precio de los factores de producción Imputación de acuerdo con el valor descontado de la productividad marginal (VDPM)



Texto de referencia: "La fijación general del precio de los factores de producción", Murray N Rothbard. Lecturas de Economía Política, volumen II, pág 21.

Murray Newton Rothbard (EEUU, 1926-1995).

Factor de producción específico: sólo se puede dedicar a **una línea productiva concreta**, es decir, sólo es demandado en el mercado para producir un determinado bien en combinación con otro u otros factores y su servicio no puede valorarse de forma independiente del de estos factores a los que siempre acompaña en la misma proporción.

Factor de producción no específico: se puede dedicar a **varias líneas productivas**. Ejemplo: el trabajo.

Factor de producción aislable: **puede ser separado** de otro en la producción.

Factor de producción no aislable: **siempre va acompañado de otro** en la producción. Ejemplo: Tip y Coll son no aislables.

La fuerza de la empresariedad impulsa a que cuando un factor de producción es:

- aislable (puede ser separado de otro en la producción)
- y no específico (puede usarse en varias líneas productivas)

el **precio** de sus servicios tienda a igualarse con su **contribución al proceso productivo**, es decir, con el valor descontado por el tipo de interés de su productividad marginal (**VDPM**)

Es ciertamente una fortuna que el factor trabajo esté sometido a las leyes objetivas e impersonales del mercado; una distribución de la renta salarial basada en criterios diferentes de los señalados sólo podría realizarse utilizando los criterios subjetivos, y por ende arbitrarios, de un dictador económico (haya sido o no democráticamente elegido)

¿Es el trabajo una mercancía? - Huerta de Soto, Lecturas de Economía Política II, pág 51.

El trabajo se valora en el mercado exactamente igual que las mercancías, no porque los empresarios y los capitalistas sean duros y sin entrañas, sino porque deben someterse a la supremacía de las masas consumidoras, compuestas hoy fundamentalmente por trabajadores y asalariados.

La Acción Humana, Ludwig von Mises, pág 421.

Productividad marginal física PMF: cantidad adicional de bien de consumo que permite fabricar una unidad adicional de factor productivo, manteniendo todo lo demás constante.

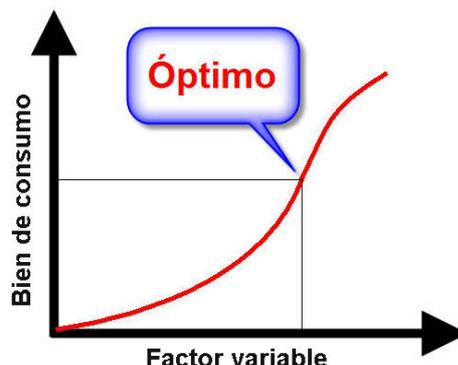
Ejemplo

19 horas de trabajo permiten producir 40 pares de zapatos.

20 horas de trabajo permiten producir 42 pares de zapatos.

Entonces, la PMF es 2 pares de zapatos.

La PMF responde a la ley del rendimiento o la productividad marginal decreciente: hay proporciones óptimas de factores de producción cara a producir un bien de consumo. Es una ley praxeológica. Ver día 12 (vídeos 1 y 2).



Valor de la productividad marginal física VPMF: PMF multiplicada por su precio esperado de venta. Ejemplo: 2 pares de zapatos x 50 €/par = 100 €.

Valor descontado de la productividad marginal física VDPM: valor de la productividad marginal física en el momento en que se paga el sueldo al trabajador.

Ley de la preferencia temporal: a igualdad de circunstancias los bienes presentes siempre se prefieren a los bienes futuros (día 27, vídeo 1). El precio de los bienes presentes en función de los bienes futuros es el tipo de interés (día 28, vídeo 1).

Ejemplo: si VPMF = 100 € dentro de un año y tipo de interés = 10%, entonces VDPM = 90,9 € que, descontando los costes que suponen su tiempo adicional de trabajo, es la contribución hoy del trabajador al proceso productivo de nuestro ejemplo.

Factores que se presentan en el mercado conjuntamente (como era el caso de Tip y Coll, y al margen de que ambos trabajaran también por separado) obtienen un precio de mercado por el conjunto no aislable igual al valor descontado de su productividad marginal. La parte de ese precio que le corresponde a cada factor se determina por negociación.

En el caso de que sólo un factor fuera específico su precio también estaría determinado: sería la diferencia residual entre la suma de los precios de los factores no específicos y el precio del producto común. Sin embargo, cuando más de un factor específico interviene en cada proceso, sólo se puede determinar el precio cumulativo residual, y el de cada factor específico se fijará mediante negociación.

Lecturas de Economía Política, volumen II, pág 23.

3/7. El precio de los factores de producción Imputación de acuerdo con el valor descontado de la productividad marginal (VDPM) - Demostración

Vamos a demostrar la ley enunciada el vídeo anterior que dice que la fuerza de **la empresariedad impulsa** a que cuando un factor de producción es:

- aislable (puede ser separado de otro en la producción)
- y no específico (puede usarse en varias líneas productivas)

el **precio** de sus servicios **tienda** a igualarse con su **contribución al proceso productivo**, es decir, con el valor descontado por el tipo de interés de su productividad marginal (VDPM).

Vídeos relacionados:

- "Los determinantes individuales del precio", día 16 (vídeo 3)
- "El principio general de los costes", día 17 (vídeo 3)

Si se pagase al trabajador [y esto es válido para cualquier factor productivo] una cantidad inferior al valor descontado de la productividad marginal esperada, **aumentarían los beneficios del empresario si éste demandase y contratase más trabajadores**, produciéndose de esta forma una tendencia a incrementarse los salarios y a disminuir la productividad hasta hacerse unos y otra prácticamente iguales.

¿Es el trabajo una mercancía? - Huerta de Soto, Lecturas de Economía Política II, pág 50.

Al vender más zapatos su precio tiende a bajar
El ingreso marginal es decreciente

Al contratar más trabajadores el sueldo tiende a subir
El coste marginal es creciente

Si se pagase al trabajador [o por los servicios de cualquier factor productivo] una cantidad inferior al valor descontado de la productividad marginal esperada, aumentarían los beneficios del empresario si éste demandase y contratase más trabajadores, produciéndose de esta forma una tendencia a incrementarse los salarios y a disminuir la productividad **hasta hacerse unos y otra prácticamente iguales**.

¿Es el trabajo una mercancía? - Huerta de Soto, Lecturas de Economía Política II, pág 50.

Lo contrario sucede en **caso de que el salario exceda a la productividad**: se despiden o se dejan de contratar trabajadores hasta que la productividad aumenta y los salarios disminuyen convenientemente.

¿Es el trabajo una mercancía? - Huerta de Soto, Lecturas de Economía Política II, pág 50.

EL PRECIO DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN

Al vender menos zapatos
su precio tiende a subir
Ver día 16 (vídeo 3)

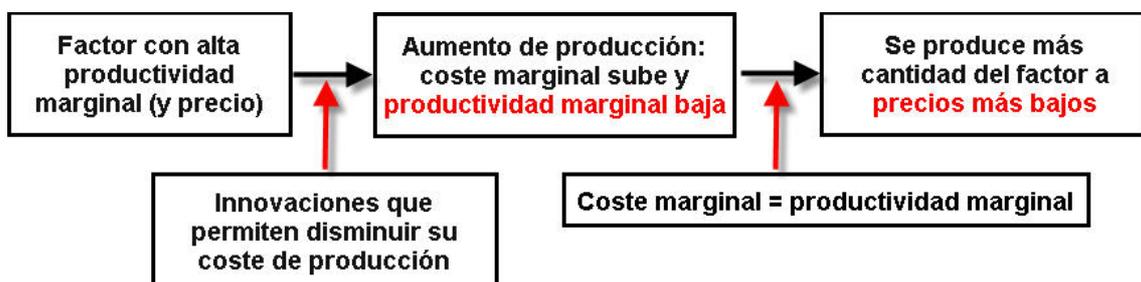
Al contratar menos trabajadores
el sueldo tiende a bajar
Ver día 16 (vídeo 3)

Lo contrario sucede en caso de que el salario exceda a la productividad: se despiden o se dejan de contratar trabajadores hasta que **la productividad aumenta y los salarios disminuyen** convenientemente.
¿Es el trabajo una mercancía? - Huerta de Soto, Lecturas de Economía Política II, pág 50.

Pregunta: ¿Es el precio de un ordenador su aportación a la producción?

Hemos demostrado que el ánimo de lucro impulsa a que cuando un factor de producción es, como un ordenador, aislable y no específico el **precio** de sus servicios tienda a igualarse con su **contribución al proceso productivo**, que es (ver día 33, vídeo 2) el valor descontado por el tipo de interés de su productividad marginal (**VDPM**).

Sobre las rentas y el valor capitalizado de un factor de producción ver el día 33 (vídeo 5)



El ánimo de lucro impulsa a que cuando un factor de producción es aislable y no específico, como un ordenador, el precio de sus servicios tienda a igualarse con su contribución al proceso productivo, que es el valor descontado por el tipo de interés de su productividad marginal (VDPM). **Conforme aumentan las unidades de un factor** éstas se emplean en usos cada vez menos rentables por lo que **su productividad marginal decrece**, así como su precio.

4/7. Precio de los servicios del trabajo - Países ricos y pobres

Hemos demostrado (día 33, vídeos 2 y 3) que, en el mercado, cada trabajador tiende a ganar lo que aporta al proceso productivo, que es el valor descontado por el tipo de interés de su productividad marginal (VDMP).

Vimos el día 27 (vídeo 1) que **el trabajo tiende a ser más productivo conforme se lleva a cabo con más bienes de capital** y que para producir bienes de capital es imprescindible el ahorro previo, es decir, cierta renuncia al consumo (ver el día 27, vídeos 2 y 3).

Si el obrero norteamericano gana cuatro veces más que el español, y cien veces más que el indio, por ejemplo, no se debe a que aquél sea más listo o más trabajador. La razón es mucho más sencilla: el norteamericano utiliza cuatro o cien veces **más capital bien invertido a través del mercado** (máquinas, ordenadores, herramientas, etc.) que sus colegas español o indio, respectivamente.

¿Es el trabajo una mercancía? - Huerta de Soto, Lecturas de Economía Política II, pág 50.

La singularidad de la planta americana estriba exclusivamente en su mejor equipo industrial y en su dirección empresarial. Lo único que impide a los empresarios de los **países atrasados** adoptar los métodos americanos de producción es la **carencia de capital**; los obreros, cualquiera que sea su raza, pronto aprenden a manejar la maquinaria moderna en cuanto la tienen a su disposición.

La Acción Humana, Ludwig von Mises, pág 720.

Aquellos **sistemas económicos que más favorecen el ahorro y la acumulación de capital bien invertido son los más beneficiosos para las masas**, y especialmente los más necesarios de llevar a la práctica en los países más subdesarrollados.

¿Es el trabajo una mercancía? - Huerta de Soto, Lecturas de Economía Política II, pág 50.

Existe un sistema y solamente un sistema capaz de aumentar los salarios de los diferentes tipos de trabajo y, por tanto, el nivel de vida de las masas. Tal sistema consiste en **favorecer la acumulación de capitales** y, en consecuencia, el incremento de productividad generado por el aumento del capital bien invertido a través del mercado disponible por trabajador.

¿Es el trabajo una mercancía? - Huerta de Soto, Lecturas de Economía Política II, pág 50.

En la sociedad capitalista se tiende al continuo aumento de la suma de capital invertido por individuo. La acumulación de capital progresa con mayor rapidez que el incremento de la población. Tanto la productividad marginal del trabajo como los salarios y el nivel de vida de los trabajadores tienden, en consecuencia, al alza continua. Pero **este progreso** no es fruto de la supuesta ley que invariablemente presidiría la evolución humana, sino que **es un efecto provocado por un conjunto de factores que sólo bajo el régimen capitalista pueden darse**. La Acción Humana, Ludwig von Mises, pág 714.

Llama la atención que muchos Gobiernos se obstinen en dilapidar el capital existente en la nación mediante la puesta en práctica de **leyes fiscales confiscatorias** de la renta y el patrimonio para, de tal modo, llevar a cabo una política de "redistribución de la renta" que forzosamente ha de empobrecer a las masas, pues da lugar a una **reducción general de los salarios reales**, que es la consecuencia de la menor acumulación del capital disponible por trabajador que dichas leyes motivan.

¿Es el trabajo una mercancía? - Huerta de Soto, Lecturas de Economía Política II, pág 51.

La única forma de ganar más es produciendo más (ver el día 33, vídeos 2 y 3), para lo que se necesita trabajar con la mayor cantidad posible de capital bien invertido, y lo que sólo se consigue si aumenta el ahorro (función que desarrollan los capitalistas) y se permite el libre ejercicio de la empresarialidad (día 27, vídeo 6).

Si el **ahorro baja**: el tipo de interés sube (día 28, vídeo 1) y el valor presente de la productividad marginal disminuye **haciendo que los sueldos bajen** (día 33, vídeos 2 y 3).

Por el contrario, **si se ahorra más**, la productividad marginal se descuenta por un tipo de interés más bajo y los **sueldos tienden ser mayores**.

Un sistema será tanto más eficiente conforme más libremente actúe la función empresarial buscando oportunidades de beneficio, es decir, descubriendo desajustes, y actuando para aprovecharlos (es decir, eliminando el desajuste y coordinando el proceso social dinámico que jamás se detiene).

La Crisis del Paradigma Walrasiano, Huerta de Soto, Estudios de Economía Política, p. 57.

Ver las Características de la Función Empresarial los días 5, 6 y 7.

5/7. El precio de los factores de producción - Capitalización y renta

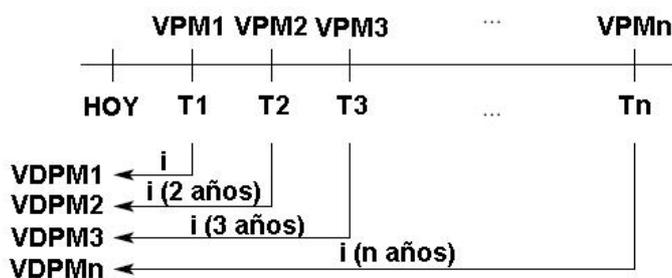
El ánimo de lucro (día 33, vídeos 2 y 3) impulsa a que cuando un factor de producción es:

- aislable (puede ser separado de otro en la producción)
- y no específico (puede usarse en varias líneas productivas)

el precio de sus servicios tienda a igualarse con su contribución al proceso productivo, es decir, con el valor descontado por el tipo de interés de su productividad marginal (VDPM)

Mediante el vocablo "renta" se alude concretamente al precio unitario que a los servicios prestados por cualquier bien económico corresponde.

El precio del bien "global", al que también se denomina "valor capitalizado" del bien en cuestión, es igual a la suma de todas las rentas futuras [esperadas], descontadas [por] la "tasa de interés". *"La fijación general del precio de los factores de producción", Murray Rothbard. Lecturas de Economía Política, volumen II, págs 40-41.*



$$\text{Valor capitalizado} = \frac{r}{(1+i)} + \frac{r}{(1+i)^2} + \frac{r}{(1+i)^3} + \dots + \frac{r}{(1+i)^n} = \frac{r}{i} \left[1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right] \xrightarrow{n \rightarrow \infty} \frac{r}{i}$$

Si no existiera la preferencia temporal por el presente no cabría capitalizar una serie infinita de rentas futuras...Cabe matemáticamente evidenciar que, en el caso de una renta uniforme y a perpetuidad, el valor del correspondiente activo es igual a la renta anual dividida por la tasa de interés...El rendimiento de cualquier activo, sea cual fuere su especie, puede ser siempre objeto de capitalización.

"La fijación general del precio de los factores de producción", Rothbard, Lecturas II, pág 45.

El precio de los factores de larga duración tiende **muy aproximadamente** a r/i

Ejemplo: $r=12.000 \text{ €/año}$, $i=10 \%$; precio del piso $\Rightarrow 120.000 \text{ €}$

Ejemplo: $r=12.000 \text{ €/año}$, $i=5 \%$; precio del piso $\Rightarrow 240.000 \text{ €}$

Ejemplo: dividendo (r) = 10 €/año , $i=10\%$; precio acción $\Rightarrow 100 \text{ €}$

Si precio $< 100 \text{ €}$ \Rightarrow interés $> 10 \%$ y aumentaría la demanda sobre la acción (y su precio)

Si precio $> 100 \text{ €}$ \Rightarrow interés $< 10 \%$ y disminuiría la demanda sobre la acción (y su precio)

Ejemplo: $r=100.000 \text{ €/año}$, $i=10\%$ \Rightarrow seguro de vida $= 1.000.000 \text{ €}$

TRABAJO Y SALARIOS

6/7. Trabajo introversivo y extroversivo. La alegría y el fastidio del trabajo.

El precio del trabajo se determina en el mercado del mismo modo que se fijan los precios de las mercancías. En este sentido, podemos afirmar que **el trabajo es una mercancía** más. Carecen de importancia las asociaciones emocionales que, bajo la influencia marxista, pueda suscitar este término en algunos. Baste señalar que el patrono, ante el trabajo y ante las restantes mercancías, no puede sino adoptar la misma postura, pues son los consumidores los que así le obligan a proceder. *La Acción Humana, Ludwig von Mises, pág 701.*

TRABAJO INTROVERSIVO Y TRABAJO EXTROVERSIVO

El hombre se somete a la **fatiga** del trabajo, es decir, **renuncia al ocio**, por distintas razones.

La Acción Humana, Ludwig von Mises, pág 695

- Trabajo introversivo: se realiza por la **satisfacción interior** que produce llevarlo a cabo (por placer, deporte, como distracción, por un fin superior de tipo moral o religioso...)
- Trabajo extroversivo: se realiza por lo que esperamos **obtener a cambio** en el mercado.

La gente trabaja porque aprecia el fruto de su labor. **El trabajo en sí fatiga**. Pero al margen esta fatiga, que es desagradable y que por sí sola haría que el hombre trabajase lo menos posible, al ejecutar determinados trabajos se producen particulares fenómenos emocionales y el interesado experimenta **alegría** o fastidio. *La Acción Humana, Mises, pág 697.*

[Esta alegría] puede ser eliminada y sustituida por el fastidio a causa de influencias ideológicas. El trabajador a quien se ha logrado convencer de que trabaja, no porque subjetivamente valora en más la retribución convenida que el placer del ocio, sino porque le ha sido impuesto coactivamente el trabajo en el marco de una injusta organización social, no puede menos de odiar su tarea. Ofuscado por esa propaganda socialista, olvida que la desutilidad del trabajo es una realidad inexorable que ningún método de organización social puede suprimir. *La Acción Humana, Mises, pág 697.*

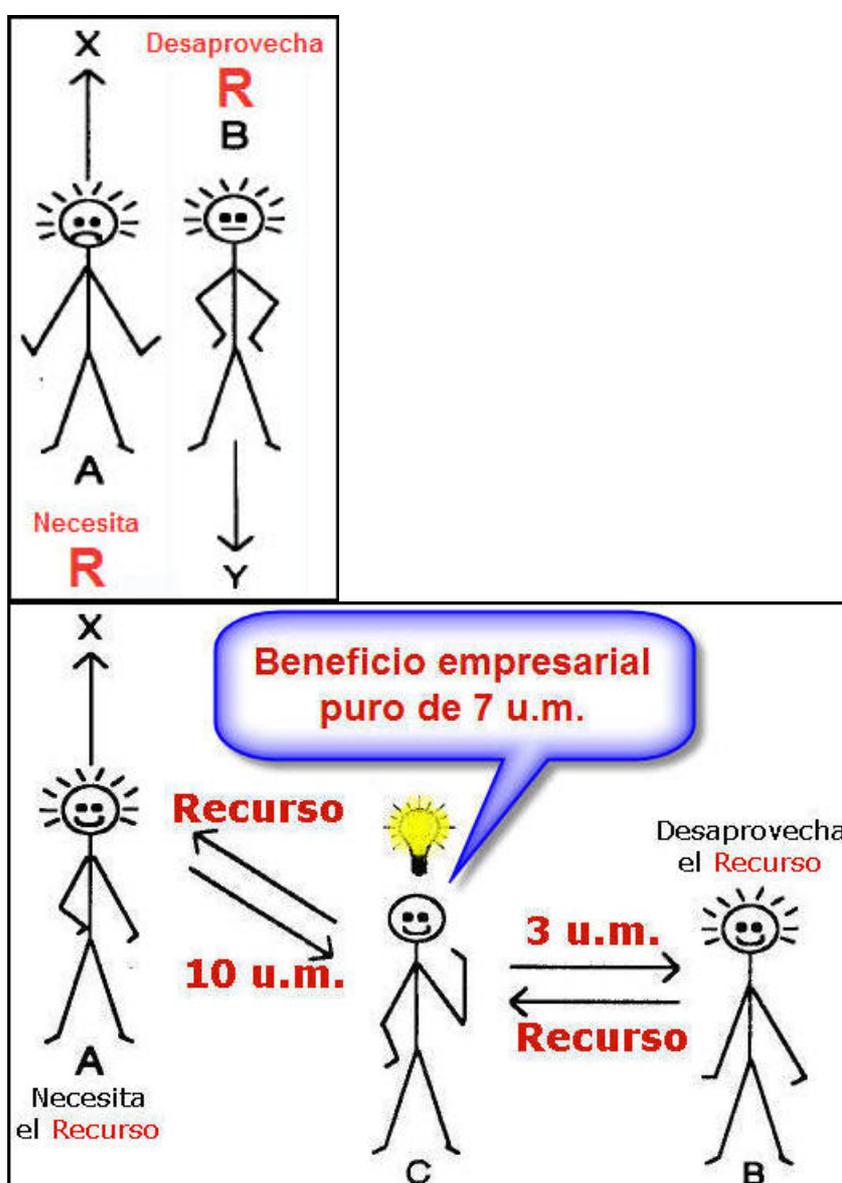
Ver día 33 (vídeos 2 y 3).

**7/7. La legislación laboral: la gran mentira de las “conquistas sociales”.
Paro cataláctico e institucional. Salarios brutos y netos.**

VÍDEOS RELACIONADOS:

- Expectativas e incertidumbre: día 3 (vídeos 4 y 5)
- Función empresarial: día 2 (vídeo 5) y día 5 (vídeo 1)
- La ubicuidad de la función empresarial: día 7 (vídeo 5)
- Comportamiento desajustado: día 6 (vídeo 2)
- El acto empresarial es coordinador: día 6 (vídeos 6 y 9)

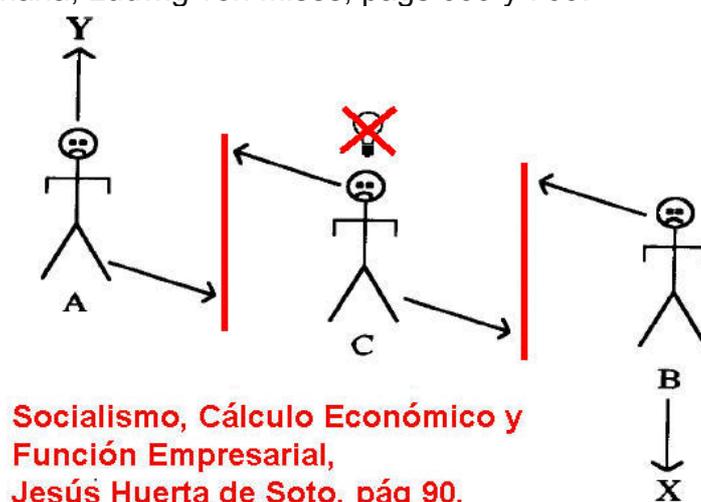
Dentro siempre de los rigurosos límites señalados por la naturaleza, el hombre puede cultivar sus innatas habilidades formándose y aprendiendo la realización de determinados trabajos...**Al especializarse, el trabajador adopta la condición de especulador y empresario.** *La Acción Humana, Ludwig von Mises, pág 738.*



La doctrina de la manipulación monopolística de los salarios por parte de los empleadores se refiere al trabajo como si fuera una realidad uniforme... Cada empresario busca aquellos trabajadores que precisamente puedan desempeñar las precisas funciones que exige la realización de sus proyectos. Debe sacar a esos trabajadores especializados de los puestos que ahora ocupan. Para ello **no tiene más remedio que ofrecerles mejores retribuciones**.
La Acción Humana, Ludwig von Mises, pág 706.

El capitalismo produce en masa para atender las necesidades de las masas. Los compradores de las mercancías producidas son, en su mayoría, las propias gentes que las producen como asalariados...**A través de la disparidad y variabilidad de los salarios se manifiesta la soberanía de los consumidores en el mercado laboral.**

La Acción Humana, Ludwig von Mises, págs 699 y 709.



Definiremos el socialismo como todo sistema de agresión institucional al libre ejercicio de la función empresarial. Si la agresión incide sistemáticamente en un área social no se creará ni transmitirá nueva información de unos actores a otros y **no se producirá el necesario ajuste en los casos de descoordinación social.**

Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial, Jesús Huerta de Soto, págs 87 y 91.

Paro cataláctico (del griego katallatein, intercambiar): se da en el caso en que alguien no acepta un trabajo y **prefiere el desempleo** (por no estar conforme con algún aspecto del trabajo, para buscar un trabajo mejor,...)

Paro institucional o involuntario: el que resulta cuando una relación laboral no puede llevarse a cabo porque **el estado la impide por la fuerza.**

Hemos demostrado (día 33, vídeos 2 y 3) que cada trabajador tiende a cobrar lo que aporta al proceso productivo, el valor descontado de su productividad marginal.

Las leyes de salario mínimo prohíben trabajar a aquellas personas cuya aportación al proceso productivo es inferior a una mínima que fija el gobierno arbitrariamente.

Un efecto semejante de generación de desempleo tienen las políticas sindicales de logro de **aumentos salariales por medios coactivos** (huelga, etc.). El resultado es siempre el mismo: unos pocos trabajadores, aquellos que conservan su puesto de trabajo, salen favorecidos a costa de aquellos que están obligados a mal emplearse o a quedar desocupados. La falta de solidaridad entre los propios trabajadores no puede ser en estos casos más patente. *¿Es el trabajo una mercancía? - Huerta de Soto, Lecturas de Economía Política II, pág 51.*

El desempleo es consecuencia de la intervención de los gobiernos y sindicatos en el mercado laboral. Ver el día 30 (vídeo 5).

Hemos demostrado (día 33, vídeos 2 y 3) que cada trabajador tiende a obtener como salario bruto **lo que aporta al proceso productivo**, que es el valor descontado por el tipo de interés de su productividad marginal (VDMP).

La legislación laboral prohíbe ganarse la vida a los trabajadores menos productivos.

Sean cuales fueren las ventajas que las normas legales otorgan al obrero, es este último, nunca el patrono, quien paga y financia, de su exclusivo peculio, esos beneficios. Dichas imposiciones reducen la porción del salario percibida en mano por el interesado; y si en su conjunto vienen a elevar el precio a pagar por la aportación laboral hasta exceder la cuantía que el mercado libre establecería por dicho trabajo aparece de inmediato el paro institucional.

La Acción Humana, Ludwig von Mises, pág 729.

Los salarios brutos tienden a lo que el trabajador aporta al proceso productivo, el valor descontado de la productividad marginal (día 33, vídeos 2 y 3).

La legislación laboral provoca paro y presenta como supuestas "conquistas sociales" lo que no son más que restricciones a la libertad de los trabajadores.

La única forma de conseguir que aumenten los salarios reales es fomentar el ahorro y el libre ejercicio de la empresarialidad. Ver día 33 (vídeo 4).

El método aparentemente sencillo de incrementarlos [los salarios] mediante disposiciones del Poder público es el camino peor y más equivocado. **Los salarios reales tienen su origen en la producción, no en los decretos y órdenes ministeriales.**

La Economía en una Lección, Henry Hazlitt. Lecturas de Economía Política, vol. II, pág 92.