

LA LEY DE ASOCIACIÓN DE RICARDO*

LUDWIG VON MISES

Ricardo formuló la Ley de Asociación para demostrar los efectos que produce la división del trabajo cuando un individuo o un grupo, más eficientes en cualquier aspecto, colaboran con otro individuo o grupo menos eficientes. Quiso Ricardo investigar los efectos que produciría el comercio entre dos regiones, desigualmente dotadas por la naturaleza, suponiendo que las respectivas producciones podían libremente ser transportadas de una a otra, pero no así los trabajadores ni los factores de producción acumulados (bienes de capital). La división del trabajo entre ambas regiones, según demuestra la ley de Ricardo, ha de incrementar la productividad del esfuerzo laboral y, por tanto, resulta ventajosa para todos los intervinientes, pese a que las condiciones materiales de producción puedan ser más favorables en una de dichas zonas que en la otra. Conviene que la zona mejor dotada concentre sus esfuerzos en la producción de aquellos bienes en los cuales sea mayor su superioridad dejando a la región peor dotada que se dedique a las producciones en las que la superioridad de la primera sea menor. Esa paradoja de no explotar unas condiciones domésticas de producción más favorables yendo a buscar esos bienes, que podrían producirse dentro del país, en áreas cuyas condiciones de producción son más desfavorables, viene originada por la inmovilidad de los factores trabajo y capital, que no pueden acudir a los lugares de producción más favorables.

Ricardo advirtió plenamente que su ley de los costos comparados —que formuló fundamentalmente para poder abordar un problema específico del comercio internacional— venía a ser un caso particular de otra ley más general, la ley de asociación.

Si *A* es más eficiente que *B*, de tal suerte que, para producir una unidad del bien *p* necesita tres horas, mientras *B* ha de emplear

* *La Acción Humana: Tratado de Economía*, Ludwig Von Mises, Clásicos de la Libertad, Unión Editorial, Madrid 2015, undécima edición, pp. 191-196.

cinco horas, y para producir una unidad de q el primero invierte dos horas contra cuatro horas el segundo, resulta que ganarán ambos si A se limita a producir q y deja a B que produzca p . En efecto, si cada uno dedica sesenta horas a producir p y sesenta horas a producir q , el resultado de la obra de A será $20 p + 30 q$; el de B $12 p + 15 q$; o sea, en conjunto, $32 p + 45 q$. Ahora bien, si A se limita a q , producirá $60 q$ en 120 horas; B , en el mismo supuesto dedicándose sólo a p , producirá $24 p$. La suma de sus actividades equivaldrá, en tal caso, a $24 p + 60 q$; comoquiera que p tiene para A un cociente de sustitución de $3q/2$, y para B de $5q/4$, dicha suma representa una producción mayor que la de $32 p + 45 q$. Por lo tanto, es evidente que la división del trabajo beneficia a todos los que participan en la misma. La colaboración de los de más talento, habilidad y destreza con los peor dotados resulta ventajosa para ambos grupos. Las ganancias derivadas de la división del trabajo son siempre recíprocas.

La ley de asociación muestra por qué desde un principio hubo una tendencia a ir gradualmente intensificando la cooperación humana. Comprendemos cuál fue el incentivo que indujo a los hombres a dejar de considerarse rivales en inacabable lucha por apropiarse de los escasos medios de subsistencia que la naturaleza ofrece. Advertimos el móvil que les impulsó y continuamente les impulsa a unirse en busca de mutua cooperación. Todo progreso hacia una más avanzada división del trabajo favorece los intereses de cuantos participan en la misma. Para comprender por qué el hombre no permaneció aislado, buscando, como los animales, alimento y abrigo sólo para sí o, a lo más, para su compañera y su desvalida prole, no es preciso recurrir a ninguna milagrosa intervención divina ni a la personalización de un innato impulso de asociación, ni suponer que los individuos o las hordas primitivas se comprometieron un buen día mediante oportuna convención a establecer relaciones sociales. Fue la acción humana estimulada por la percepción de la mayor productividad del trabajo bajo la división del mismo la que originó la sociedad primitiva y la hizo progresivamente desarrollarse.

Ni la historia ni la etnología ni ninguna otra rama del saber pueden explicar aquella evolución que hizo de las manadas y rebaños de antepasados no humanos del hombre los primitivos, si bien

ya altamente diferenciados, grupos sociales de los que nos informan las excavaciones, las más antiguas fuentes documentales históricas y las noticias de exploradores y viajeros que se han topado con tribus salvajes. Con referencia a los orígenes de la sociedad, la tarea de la ciencia sólo puede consistir en descubrir los factores que pueden provocar y provocan necesariamente la asociación y su progresivo desarrollo. La praxeología resuelve esta incógnita. Mientras el trabajo resulte más fecundo bajo el signo de la división del mismo y en tanto el hombre sea capaz de advertir este hecho, la acción humana tenderá espontáneamente a la cooperación y a la asociación. No se convierte el individuo en ser social sacrificando sus personales intereses ante el altar de un mítico Moloch, la sociedad, sino simplemente porque aspira a mejorar su propio bienestar. La experiencia enseña que esta condición —la mayor productividad de la división del trabajo— aparece porque su causa —la innata desigualdad de los hombres y la desigual distribución geográfica de los factores naturales de producción— es real. Y así podemos comprender el curso de la evolución social.

Errores frecuentes relativos a la Ley de Asociación

Se le han dado muchas vueltas a la ley de asociación de Ricardo, más conocida por el nombre de *ley de los costos comparados*. La razón es evidente. La ley en cuestión es una gravísima amenaza para los planes de todos aquellos que pretenden justificar el proteccionismo y el aislamiento económico desde cualquier punto de vista que no sea el de privilegiar los egoístas intereses de algunos fabricantes o el de prepararse para la guerra.

El objetivo principal que Ricardo perseguía al formular su ley consistía en refutar una determinada objeción, a la sazón frecuentemente esgrimida contra la libertad del comercio internacional. En efecto, inquiría el proteccionista: bajo un régimen librecambista, ¿cuál sería el destino de un país cuyas condiciones para cualquier producción resultaran todas más desfavorables que las de cualquier otro lugar? Pues bien, es cierto que en un mundo donde no sólo los productos sino también el trabajo y el capital gozaran de plena libertad de movimiento aquel país tan poco idóneo para

la producción dejaría de utilizarse como ubicación de cualquier actividad humana. En tal caso, si la gente satisficiera mejor sus necesidades no explotando las condiciones comparativamente más imperfectas que ofrece la zona en cuestión, no se establecerían en ella, dejándola deshabitada como las regiones polares, las tundras o los desiertos. Pero Ricardo quiso enfrentarse con los problemas reales que suscita nuestro mundo, en el cual las circunstancias específicas de cada caso vienen determinadas por los asentamientos humanos efectuados en épocas anteriores y donde el trabajo y los bienes de capital están ligados al suelo por diversas razones de orden institucional. En tales circunstancias, el libre-cambismo, es decir, una libertad de movimientos restringida a las mercancías, no puede provocar la distribución del capital y el trabajo sobre la faz de la tierra según las posibilidades, mejores o peores, que cada lugar ofrezca en orden a la productividad del esfuerzo humano. Sólo entonces entra en juego la ley del costo comparado. Cada país se dedica a aquellas ramas de producción para las cuales sus específicas condiciones le ofrecen relativa, aunque no absolutamente, las mejores oportunidades. Para los habitantes de cualquier zona es más ventajoso abstenerse de explotar algunas de sus capacidades, pese a ser éstas superiores a las del extranjero, importando en su lugar los géneros producidos allende sus fronteras en condiciones más desfavorables. Se trata de un caso análogo al del cirujano que para la limpieza del quirófano y del instrumental contrata los servicios de un tercero, no obstante superarle también en ese específico cometido, para dedicarse exclusivamente a la cirugía, en la que su preeminencia es todavía más notable.

Este teorema del costo comparado nada tiene que ver con la teoría del valor de la doctrina económica clásica. No se refiere ni al valor ni a los precios. Se trata de un juicio puramente analítico: la conclusión a que se llega se halla implícita en aquellas dos premisas según las cuales resulta, de un lado, que la productividad de los factores de producción, técnicamente posibles de trasladar, es diferente según los lugares donde aquéllos se ubiquen y, de otro, que dichos factores, por razones institucionales, tienen restringida su movilidad. Sin que se afecte la validez de sus conclusiones, el teorema en cuestión puede desentenderse del problema del valor, toda vez que sólo maneja unos simples presupuestos. Éstos son:

que únicamente se trata de producir dos mercancías, pudiendo ambas ser libremente transportadas; y que para la producción de cada una de ellas se precisa la concurrencia de dos factores; que en las dos mercancías aparece uno de estos factores (igual puede ser el trabajo que el capital), mientras el otro factor (una propiedad específica de la tierra de que se trate) sólo es aprovechado en uno de ambos procesos; que la mayor escasez del factor común en ambas producciones predetermina el grado en que es posible explotar el factor diferente. Sobre la base de estas premisas, que permiten establecer cocientes de sustitución entre la inversión efectuada del factor común y la producción, el teorema resuelve la incógnita planteada.

La ley del costo comparado es tan ajena a la teoría clásica del valor como lo es la ley de los beneficios, basada en un razonamiento semejante a la primera. En ambos supuestos, cabe limitarse a comparar sólo la inversión material con el producto material obtenido. En la ley de los beneficios comparamos la producción de un mismo bien. En la del costo comparado contrastamos la producción de dos bienes distintos. Si tal comparación resulta factible es porque suponemos que para la producción de cada uno de ellos, aparte de un factor específico, sólo se requieren factores no específicos de la misma clase.

Hay quienes critican la ley del costo comparado por tales simplificaciones. Aseguran que la moderna teoría del valor impone una nueva formulación de la ley en cuestión, con arreglo a los principios subjetivos. Sólo mediante esa reestructuración cabría demostrar su validez de modo satisfactorio y concluyente. Ahora bien, tales opositores se niegan a calcular en términos monetarios. Prefieren recurrir a los métodos del análisis de la utilidad, por creer que ese método es idóneo para cifrar el valor sobre la base de la utilidad. Más adelante se verá el engañoso espejismo que suponen tales intentos de llegar al cálculo económico dejando de lado las expresiones monetarias. Carecen de consistencia y son contradictorios, resultando inviables, cuantos sistemas se inspiran en dichas ideas. No es posible el cálculo económico, en ningún sentido, si no se basa en precios monetarios según los determina el mercado¹.

¹ Ver, más adelante, pp. 244-254.

Aquellas sencillas premisas que sustentan la ley de los costos comparados no tienen el mismo significado para los economistas modernos que para los clásicos. Hubo discípulos de la escuela clásica que veían en ella el punto de partida para una teoría del valor en el comercio internacional. Hoy en día nos consta que esa creencia era equivocada. Advertimos que no hay diferencia entre el comercio interior y el exterior en lo que respecta a la determinación del valor y de los precios. Sólo circunstancias diferentes, es decir, condiciones institucionales que restringen la movilidad de las mercancías y de los factores de producción, hacen que la gente distinga el mercado nacional del extranjero.

Si no se quiere estudiar la ley del costo comparado bajo los simplificados supuestos de Ricardo, es necesario ir derecha y abiertamente al cálculo monetario. No se debe caer en el error de suponer que sin ayuda del cálculo monetario se pueden comparar los diversos factores de producción invertidos y las mercancías producidas. Volviendo sobre el ejemplo del cirujano y su ayudante habrá que decir: Si el cirujano puede emplear su limitada capacidad de trabajo en efectuar operaciones que le proporcionan unos ingresos horarios de 50 dólares, indudablemente, le convendrá contratar los servicios de un ayudante que le limpie el instrumental, pagándole a dos dólares la hora, aun cuando ese tercero emplee tres horas para realizar lo que el cirujano podría hacer en una hora. Al comparar las condiciones de dos países distintos habrá que decir: Si las circunstancias son tales que en Inglaterra la producción de una unidad de cada mercancía *a* y *b* requiere el consumo de una jornada de la misma clase de trabajo, mientras en la India, con la misma inversión de capital, se necesitan dos jornadas para *a* y tres para *b*, resultando los bienes de capital y tanto *a* como *b* libremente transferibles de Inglaterra a la India y viceversa, pero no siéndolo así la mano de obra, los salarios, en la India, por lo que a la producción de *a* se refiere, tenderán a ser el cincuenta por ciento de los salarios ingleses y, por lo que a la producción de *b* se refiere, la tercera parte. Si el jornal inglés es de seis chelines, en la India será de tres en la producción de *a* y de dos chelines en la de *b*. Semejante disparidad en la remuneración de trabajo del mismo tipo no puede perdurar si en el mercado interior de la India la mano de obra goza de movilidad. Los obreros abandonarán la producción de *b*

enrolándose en la de a ; este movimiento haría que tendiera a rebajarse la remuneración en a , elevándose en b . Los salarios indios, finalmente, se igualarían en ambas industrias. Aparecería entonces una tendencia a ampliar la producción de a y a desplazar la competencia inglesa. Por otra parte, la producción de b en la India dejaría de ser rentable, lo que obligaría a abandonarla, mientras en Inglaterra se incrementaría. A la misma conclusión se llega suponiendo que la diferencia en las condiciones de producción estriba, parcial o exclusivamente, en la distinta cuantía de capital que en cada caso fuera preciso invertir.

También se ha dicho que la ley de Ricardo resultaba válida en su época, pero no lo es ya en la nuestra, por haber variado las circunstancias concurrentes. Ricardo distinguía el comercio interior del exterior por la diferente movilidad que en uno y otro tenían el capital y el trabajo. Si se supone que el capital, el trabajo y las mercancías gozan de plena movilidad, entonces entre el comercio regional y el interregional no hay más diferencia que la derivada del costo del transporte. En tal caso, de nada serviría formular una teoría específica del comercio internacional distinta de la atinente al interno. El capital y el trabajo se distribuirían sobre la superficie de la tierra según las mejores o peores condiciones que para la producción ofreciera cada región. Habría zonas de población más densa y mejor surtidas de capital, mientras otras comarcas gozarían de menor densidad humana y de más reducido capital. Pero en todo el mundo prevalecería una tendencia a retribuir de igual modo un mismo trabajo.

Ricardo, como decíamos, suponía que sólo dentro del país tenían plena movilidad el trabajo y el capital, careciendo de ella allende las fronteras. En tales circunstancias, quiere investigar cuáles serían las consecuencias de la libre movilidad de las mercancías. (Si tampoco la transferencia de mercancías fuera posible, entonces cada país sería autárquico, sumido en un total aislamiento económico; habría desaparecido el comercio internacional). La teoría del costo comparado resuelve la incógnita ricardiana. Cierto es que, más o menos, los presupuestos de Ricardo se daban en su época. Posteriormente, a lo largo del siglo XIX, las circunstancias cambiaron. Disminuyó aquella inmovilidad del capital y del trabajo; cada vez resultaban más fáciles las transferencias internacionales de dichos

factores productivos. Pero vino la reacción. Hoy en día, el capital y el trabajo de nuevo ven restringida su movilidad. La realidad actual vuelve a coincidir con las premisas ricardianas.

Las enseñanzas de la teoría clásica sobre el comercio internacional son ajenas a cualquier cambio en las específicas condiciones institucionales concurrentes. De este modo, se nos permite abordar el estudio de los problemas que suscita cualquier supuesto imaginable.