

Thomas Friedman y la deslocalización laboral en el "mundo plano"

Maldonado-Veloza, Fabio

Maldonado-Veloza, Fabio
Profesor Titular de la Facultad de
Ciencias Económicas y Sociales,
Universidad de Los Andes.
fabioemv@yahoo.com

Recibido: 31-05-07
Revisado: 28-07-07
Aceptado: 29-09-07

Thomas Friedman ha hecho una formidable defensa de la práctica de la deslocalización laboral y es mucho más meritoria porque ha sido muy consecuente y consistente con la defensa rigurosa del libre comercio a pesar de sus consecuencias negativas que ésta ha traído actuales empleos estadounidenses. Aquí se identifica no sólo el error que comete Friedman al entender la ventaja comparativa como él la entiende, sino se examinan los motivos por los cuales los autores que defienden el *outsourcing*, cuando usan el teorema de las ventajas comparativas de Ricardo para apuntalarse, fracasan.

Lo interesante es que este error no sólo es cometido por este periodista sino por algunos miembros de la profesión misma de la economía. En la reciente, implacable y hasta injusta reseña que hiciera Leamer sobre el libro para el *Journal of American Literature*, él tampoco entendió el error que se comete en el debate a propósito de firmes enemigos de la deslocalización laboral como Schumer y Roberts. Ellos citan a Ricardo y su teorema de ventajas comparativas para mostrar que ya no es aplicable para las nuevas condiciones del mercado mundial porque consideran que el desplazamiento de empleos desde los Estados Unidos hacia la India constituye un claro ejemplo de lo que precisamente prohíbe el teorema: que haya desplazamientos de factores de producción.

Leamer comete un error de teoría económica al aceptar la asociación entre el teorema y la deslocalización laboral. Lo que lo conduce a ese error no es que él desconozca la teoría económica, sino el hecho de que es el uso de la estrategia argumentativa que ellos hacen cuando asocian indebidamente el teorema al ataque contra la deslocalización laboral.

La respuesta que aquí se propone es que los actuales desplazamientos no tienen nada que ver con el teorema. Dichos desplazamientos lo que están buscando es sacar provecho de las ventajas *absolutas* de la diferencia entre los costos laborales de la India y de los Estados Unidos. Los desplazamientos no son los desplazamientos prohibidos por Ricardo. En la India *no está ocurriendo un proceso de entrada de firmas*..

RESUMEN

Thomas Friedman has done a formidable defense on outsourcing and it is merit-based, because he has been consistent with a rigorous defense of free trade, even though outsourcing has brought negative consequences to US employment. The paper identifies not only the mistake Friedman makes when he understands comparative advantage as he does, but it examines the motives by which other pro-outsourcing authors fail when they use Ricardo's comparative advantage theorem.

What is interesting is that this mistake not only is made by this journalist, but by some other members of economics profession. For instance, in a recent, implacable, and even unjust review by Leamer on Friedman's book to the *Journal of American Literature*, he did not understand the mistake done in the debate when Schumer and Roberts, firm enemies of outsourcing, criticized it. They quoted Ricardo's theorem in order to show that it is not applicable to the new conditions of world market, because that practice of "exporting jobs" from United States to India is a neat example of what the theorem precisely prohibits: production factors mobility.

Leamer misunderstands economic theory in accepting the association between the theorem and outsourcing. I am not claiming he does not know economic theory, but claiming that he does not take into account the argumentative strategy they perform when they associate incorrectly the theorem in order to criticize outsourcing.

My claim is to affirm that outsourcing has nothing to do with the theorem. What such mobility is doing is taking advantage of the absolute advantages that arise from the difference between the Indian and the US labor markets. The actual mobility is not the one Ricardo prohibited. What is happening in India is not a process of firms' entry.

ABSTRACT

Thomas Friedman entró a formar parte de la planta del *New York Times* en 1981 como reportero especialista en noticias relacionadas con el petróleo y la OPEP. Seguidamente se desempeñó como jefe de corresponsales de asuntos diplomáticos, de la Casa Blanca y de la economía internacional. Ha ganado tres veces el prestigioso *Premio Pulitzer*: en 1983, en su mención de reportajes internacionales desde el Líbano, por su reportaje individual sobre la invasión israelí a Beirut y su trágicas secuelas; en 1988, en su mención de reportajes internacionales, por su cubrimiento "balanceado e informado" sobre Israel, y en 2002 por la "claridad de su visión, basada sobre un extenso reportaje, y en comentarios sobre el impacto mundial de la amenaza terrorista". Desde 1995 escribe dos veces a la semana la columna de asuntos internacionales del *New York Times* (los miércoles y viernes).

El libro *El mundo es plano* fue publicado en abril de 2005 y se ganó dos premios de inmediato: el premio anual del *Financial Times* y el premio de libros de negocios Goldman Sachs. Igualmente, fue nombrado uno de los mejores líderes por *U.S. News & World Report*. Su libro *From Beirut to Jerusalem* (1989) había ganado el Premio del Libro Nacional de no Ficción en 1989. Su libro *The Lexus and the Olive Tree* (2000) también ganó el premio del Club de Prensa Internacional por el mejor libro de no ficción en política extranjera y fue traducido a veintisiete idiomas. También escribió *Longitudes and Attitudes: The World in the Age of Terrorism* (2002) y el texto que acompaña el libro de fotografías de Micha Bar-Ams, *Israel: A Photobiography*.

Su defensa del libre comercio se distribuye en seis secciones que comprende el libro. La primera sección presenta el proceso por el que el mundo devino plano (cuatro capítulos). Las

siguientes tres secciones representan la gran puerta de entrada al mundo plano y examinan cómo van a ser afectados [1] los estadounidenses (segunda sección, cuatro capítulos), [2] los países en desarrollo (tercera sección, noveno capítulo) y [3] las compañías (cuarta sección, décimo capítulo), no sólo por el aplanamiento del mundo, sino por la triple convergencia. La quinta sección trata de la geopolítica y el mundo plano (dos capítulos). Y la sexta y última sección se dedica exclusivamente a la discusión de las conclusiones (capítulo décimotercero).

Como puede observarse, de las seis secciones que comprenden el libro, Friedman dedica tres de ellas a examinar cómo van a ser afectados los estadounidenses, los países en desarrollo y las compañías por el proceso que él denomina "aplanamiento del mundo". Friedman se hace preguntas muy adecuadas y muy cuidadosas en relación con el mundo plano y sus consecuencias para estos actores.

Friedman considera que la noción de "mundo plano" proporciona un marco, quizás conceptual, para entender de una mejor manera las noticias matutinas y para explicar lo que ha venido ocurriendo en el mundo hoy en día. Tanto es así que el libro incluye el subtítulo *Una breve historia del siglo veintiuno*. La tecnología moderna, constituida por los satélites, computadoras, correos electrónicos, redes internacionales, cables submarinos de redes ópticas, sistemas de tele-conferencias y nuevo software dinámico, está haciendo posible en estos momentos que más y más gente, como nunca antes, pueda colaborar y competir en tiempo real con más y más gente.

Una forma como las modernas firmas están sacando provecho de esta tecnología la constituye la actual práctica de la deslocalización laboral (*outsourcing*). Esto tiene consecuencias a todo nivel. Una de ellas es obvia: mano de obra

estadounidense, altamente calificada, está siendo despedida por mano de obra extranjera. Ingenieros estadounidenses están siendo reemplazados por ingenieros de la India, quienes pueden desempeñar las mismas funciones, y por salarios mucho más bajos que los de los ingenieros estadounidenses.

Este nuevo desplazamiento de factores tiene a su vez implicaciones teóricas graves. Si el libre comercio de bienes y servicios ha sido defendido a ultranza puesto que el teorema de las ventajas comparativas de David Ricardo probó incontrovertiblemente que todos los países que lo ejercen se benefician, entonces ahora habría que preguntarse si esas mismas bondades serían extensivas al libre intercambio en el mercado de factores. A simple vista parece que no, pues en el mercado de factores habría ganadores y perdedores: Estados Unidos perdería y la India ganaría.

Obviamente, la interpretación del planeta como un mundo plano depende de la concepción que se tenga sobre el libre comercio. Es esta concepción la que problematiza la práctica de la deslocalización laboral. Para defenderla o atacarla, primero habría que evaluar si la concepción clásica del libre comercio está intacta, si hay que defender una versión más matizada, o si ya llegó la hora de renunciar completamente a ella.

Si las ventajas del libre comercio están intactas, entonces los defensores de la deslocalización laboral tendrían la razón en promoverla. Pero si hay estadounidenses que están perdiendo sus empleos por la competencia laboral internacional, entonces habría que defender algún tipo de libre comercio mitigado. Si

Estados Unidos se está convirtiendo en un "perdedor" del libre comercio, entonces habría que regresar a un proteccionismo atenuado.

Estas dos opciones también afectan la reputación teórica del teorema de las ventajas comparativas. En el primer caso, la deslocalización laboral, y la pérdida de empleo estadounidense, aun cuando son dolorosos, deberían ser considerados como un "simple" precio que habría que pagar en aras de las ventajas del libre comercio, el cual habría que seguir defendiendo a ultranza. Dice Friedman:

Yo no quisiera que ningún estadounidense perdiera su empleo ante la competencia extranjera o ante la innovación tecnológica. Seguramente, yo tampoco quisiera perder el mío. Cuando usted pierde su trabajo, la tasa de desempleo no es 5,2 por ciento; es 100 por ciento¹.

En el segundo caso, se clamaría por cierto proteccionismo en el mercado laboral, con lo cual se iniciaría un comercio dual: totalmente libre en el mercado de bienes y servicios, pero mitigado y protegido en el mercado del factor trabajo. En este último caso, habría que interpretar teóricamente las deslocalizaciones laborales como "evidencia" de que el teorema de las ventajas comparativas ya caducó y que ya no es válido hoy en día.

En la deslocalización laboral, lo que primero avizora el trabajador cuyo empleo fue "exportado", el político que comienza a defender a ese trabajador, y el periodista que informa y reclama tanta injusticia, es la concepción de que la globalización y el libre comercio ya han comenzado a afectar a los estadounidenses y que

¹ "I don't want to see any American lose his or her job to foreign competition or to technological innovation. I sure wouldn't want to lose mine. When you lose your job, the unemployment rate is not 5,2 percent; it's 100 percent."

ya es hora de mitigar los libres desplazamientos. El regreso a un ataque frontal al libre cambio no está en el centro de la discusión actual. El debate actual se centra, en fin de cuentas, en asumir posiciones alrededor de un dilema: emprender una defensa radical del libre comercio, incluyendo libre comercio de factores, o, por el contrario, hacer un llamado a un libre comercio mucho más mitigado, que estaría justificado por la pérdida empleos estadounidenses.

En este ensayo únicamente nos concentraremos en examinar las consecuencias del aplanamiento del mundo para los Estados Unidos en relación con un tema muy particular: la deslocalización laboral (*outsourcing*). Las preguntas relevantes que Friedman se formula para el propósito de este ensayo son las siguientes: ¿Como estadounidense, defensor del libre comercio, Friedman debería continuar creyendo firmemente en el mundo plano?

Su propia concepción de lo que es el mundo plano dependerá totalmente de sus creencias sobre libre comercio. Él admite que el libre comercio no beneficia a cada uno de los estadounidenses. Él sabe perfectamente que Estados Unidos tendrá que ayudar a quienes se vean afectados adversamente por el libre comercio. Está al tanto igualmente de que el libre comercio beneficiará a Estados Unidos como conjunto cuanto más plano se haga el mundo, de manera que cada vez más y más gente podrá colaborar y competir con sus propios hijos. Sabe que muchos trabajos serán perdidos en este proceso. Y, sin embargo, continúa aferrado a la doctrina libre comercio.

Otra pregunta crucial es: ¿Los estadounidenses no mejorarían mucho más si su gobierno erigiera algunos muros y prohibiera alguna deslocalización laboral? Si se continúa aferrado a la creencia de que el teorema de la

ventaja comparativa de David Ricardo todavía está en lo correcto, y que, por lo tanto, hay que defender el libre comercio a ultranza, entonces, ¿él debería, como estadounidense, y hay que admitirlo, de manera muy consecuente, permitir que los extranjeros le despojen de sus trabajos a sus hijos?

Friedman concede que un libro que trata acerca del mundo plano no sería honesto si no reconociera todas estas preocupaciones, o si no admitiera que hay un debate entre los economistas acerca de si Ricardo está o no todavía en lo correcto. Después de haber escuchado a ambas partes, Friedman terminó por acompañar a la gran mayoría de economistas: que Ricardo todavía está en lo correcto y que más estadounidenses individuales mejorarían si no se erigieran barreras a la deslocalización laboral (*outsourcing*), a las cadenas de oferta (*supply-chaining*) o a la deslocalización en el exterior (*offshoring*). Su conclusión será: "aun si el mundo deviene plano, Estados Unidos en su conjunto se beneficiará más al permanecer apegado a los principios básicos del libre comercio, como siempre lo ha estado, que si intentara erigir barreras" (p. 227).

1. El error de Friedman

Sin embargo, a pesar de que Friedman es mucho más consecuente que muchos economistas en relación con los formidables problemas teóricos que está exhibiendo el problema de la deslocalización laboral internacional (véanse por ejemplo los casos inconsistentes de Paul Craig Roberts (Schumer and Roberts, 2004, Roberts, 2002, 2003a, 2003b, 2003c, 2003d, 2003e, 2004a, 2004b, 2004c, 2004d, 2004e y sus columnas en VDARE); Joseph E. Stiglitz, 2004, Herman Daly, 2004 y Samuelson, 2004), cuando él intenta justificar su defensa del

libre comercio y de la deslocalización laboral, él apela, como Daly (2004) y Schumer y Roberts, al teorema de la ventaja comparativa de David Ricardo para justificar los desplazamientos de empleos desde Estados Unidos hacia países como la India.

Aquí interesa identificar no sólo el error que comete Friedman al entender la ventaja comparativa como él la entiende, sino examinar los motivos epistemológicos por los cuales los argumentos que defienden el *outsourcing*, cuando usan el teorema de las ventajas comparativas de Ricardo para apuntalarse, fracasan. Lo interesante es que este error no sólo es cometido por este periodista sino por algunos miembros de la profesión misma de la economía (ver Daly, 2004 y Schumer y Roberts). Estos errores continúan repitiéndose una y otra vez y, en consecuencia, interesa averiguar por qué se cometen en el estado actual de la discusión teórica sobre el tema. Aquí se propone la tesis de que estas faltas no sólo propias de la interpretación inadecuada del teorema, sino que pertenecen al ámbito epistemológico, pues son los usos y la necesidad de acompañar la defensa y ataque de la deslocalización los que también comparten una alta responsabilidad en la emergencia del error y en la forma como ha venido entendiéndose durante los innumerables debates.

El teorema de las ventajas comparativas de David Ricardo (1977) es muchas veces mal entendido. Incluso para Friedman, quien en fin de cuentas defiende un libre comercio, el error sobre Ricardo surge de igual manera:

Si todos los técnicos indios estuvieran

haciendo lo que [es] su ventaja comparativa y consecuentemente usando sus ingresos para comprar todos los productos a Estados Unidos desde vidrio de precisión para la industria electrónica hasta *Microsoft Windows* ambos países se beneficiarían, incluso si algunos indios individuales o estadounidenses tuvieran que cambiar de empleos en la transición (p. 226)².

Esta cita obliga a preguntarnos: ¿Los ingenieros indios están usando su ventaja comparativa? Sí, hay que admitir que *individualmente* la están usando. Se han especializado y han dejado de dedicarse a otras actividades. Con sus ingresos, seguramente compran productos y servicios que tienen un alto costo de oportunidad si quisieran producirlos ellos mismos y que afectaría notablemente el desempeño de sus profesiones si ellos intentaran proveérselos autárquicamente.

Igualmente es cierto que con los ingresos de sus profesiones compran productos estadounidenses y, según Friedman, que ambos países se benefician, incluso si algunos indios individuales o estadounidenses tuvieran que cambiar de empleos durante la transición. Sin embargo, esta interpretación de la forma como se benefician ambos países *no es la correcta interpretación de los beneficios de la ventaja comparativa*. Esta forma como Friedman describe los beneficios del libre comercio no es la que describió Ricardo en su teorema.

En primer lugar, no se puede dar por sentado que el uso de las ventajas comparativas

² So if all the Indians techies were doing what was their comparative advantage and then turning around and using their income to buy all the products from America from Corning Glass to Microsoft Windows both our countries would benefit, even if some individual Indians or American might have to shift jobs in the transition (p. 226.1)

individuales sea el criterio teórico para juzgar el balance de la deslocalización laboral, pues del hecho de que los indios estén ejerciendo efectivamente su ventaja comparativa no se infiere que de su uso *personal* se obtengan beneficios para ambos países. Es fácil imaginar una objeción a la forma como Friedman interpreta la ventaja comparativa de la deslocalización: esos indios podrían dedicarse a comprar productos y servicios de otros países y no necesariamente de Estados Unidos. O, para matizar un poco más el argumento, no todo el 100% de sus ingresos sería "reinvertido" en los Estados Unidos. Igualmente, habría que considerar la fracción del ahorro personal o inversiones en otros países, o la proporción que dedicarían esos trabajadores a la construcción o a la compra de viviendas indias. Sería un camino muy largo e ineficiente hacia una demostración contundente sobre las supuestas bondades de la especialización de las ventajas comparativas individuales, pues se basaría en el examen de preferencias muy idiosincráticas.

Pero hay otro aspecto mucho más peligroso en la interpretación de Friedman. Obsérvese que él está examinando sólo un aspecto del problema de la deslocalización. Considerados desde el punto de vista de los trabajadores indios, los beneficios que ellos obtienen son muy visibles. Pero ¿qué hay de los trabajadores desempleados en los Estados Unidos? Él mismo reconoce que ellos no están obteniendo beneficios. ¿Cómo se prueba, con su interpretación, que Estados Unidos en su conjunto está ganando, aun con el sacrificio individual de sus trabajadores desempleados? Finalmente, ¿cómo se prueba teóricamente, al menos, que ambos países salgan beneficiados? Cuando se consideran los beneficios de los empleados indios contratados, ello implica un costo para los desempleados estadounidenses. Habría que probar que el beneficio de la ventaja

comparativa de los indios es mayor que el sacrificio de empleo en el propio Estados Unidos.

Por el lado de los desempleados estadounidenses, no hay nada en su favor desde el punto de vista individual. Cada uno de ellos, como admite Friedman, está desempleado en un 100% y su repudio a la práctica de la deslocalización laboral es comprensible, e incluso justificable. Afirmar que las ventajas de Estados Unidos compensarán con creces esos padecimientos individuales no añade aliento alguno a esos desempleados. Y afirmar que tanto Estados Unidos como la India salen beneficiados de esa deslocalización, tampoco es una gran consolación para ellos.

En consecuencia, la ventaja comparativa a la que hace referencia Friedman no es la relevante para explicar y justificar teóricamente la deslocalización laboral y para usarla como respaldo de la doctrina del libre comercio. Ante el dilema de si la deslocalización, al afectar empleos estadounidenses, debería dar pie a algún tipo de proteccionismo y, por lo tanto, a comenzar a cuestionar las bondades del libre comercio, Friedman, consecuentemente, continúa aferrado a su posición en relación con el libre comercio: su defensa debe proseguirse a pesar de los efectos negativos en algunos sectores del empleo estadounidense. A pesar de que sus hijos se vean amenazados, él asevera que el libre comercio debe preservarse. En el Capítulo Seis él sugiere que lo que un estadounidense debe decirle a sus hijos es que actualicen constantemente sus habilidades. La solución ante la competencia no es resguardarse con muros, sino enfrentarla con una conducta que prosiga la competitividad.

Está claro que del hecho de que él haya llegado a la conclusión de que el libre comercio deba continuar siendo defendido enérgicamente, como venía siendo respaldado antes de la

inauguración de la práctica de la deslocalización, no se concluye que ello se deba al ejercicio de la ventaja comparativa de los trabajadores indios. Está bien que defienda el libre comercio, pero el argumento que está utilizando para justificarlo *no es el correcto desde el punto de vista de la teoría económica*. Del hecho de que los indios ejerzan su ventaja comparativa, que compren productos a los Estados Unidos con sus ingresos y que Estados Unidos gane con ello, no es un argumento suficiente para la defensa y justificación de la deslocalización laboral. Pues, como todo problema de naturaleza económica, ese beneficio tendría que compararse con los costos y averiguar si es superior a éstos.

Pero hay otro aspecto particularmente problemático y mucho más crucial. La forma como actualmente se está originando la demanda de ingenieros indios y la forma como emergen sus ventajas relativas (particulares) no tienen absolutamente nada que ver con la forma como se originan las ventajas comparativas del teorema clásico de David Ricardo. Una condición para la validez del teorema de Ricardo es que los productores ingleses de algodón no puedan dirigirse a Portugal, instalarse allí y comenzar a competir con los portugueses en su propio país. En ese caso ello no sólo violaría el teorema, sino que incluso el movimiento quedaría fuera del teorema, pues el desplazamiento se trataría sólo de sacar provecho de ventajas absolutas, no de ventajas relativas. Lo que hay que examinar más bien son las consecuencias de que una firma inglesa se pudiera dirigir a un tercer país, no necesariamente Portugal, y ejercer la deslocalización laboral allí.

En el teorema ricardiano, si los ingleses se dan cuenta de que los portugueses son más productivos que ellos, el teorema prohíbe expresamente que puedan dirigirse a Portugal y sacar provecho de esos recursos altamente

productivos. En consecuencia, la demanda de recursos portugueses para los ingleses es inexistente. La demanda de recursos portugueses se queda en Portugal y sus recursos para su producción nacional sólo pueden ser demandados por portugueses. Todo lo que requieran ingleses y portugueses para su producción debe ser obtenido con sus propios recursos. Los recursos para la producción en ambos países deben ser obtenidos nacionalmente y la demanda debe satisfacerse nacionalmente. Las ventajas absolutas de Portugal no sólo se quedan en Portugal, sino que son aprovechadas sólo por Portugal. Inglaterra no puede sacar provecho de ellas.

Por consiguiente, las ventajas comparativas que son explotadas tanto en Inglaterra como en Portugal nacieron exclusivamente de los desplazamientos internos dentro de cada uno de los países en cuestión. En el equilibrio final, cuando Inglaterra termina especializándose en la producción de algodón, y Portugal en la de vino, en los desplazamientos que contribuyen al apuntalamiento de la ventaja comparativa de algodón en Inglaterra y de vino en Portugal, no hubo absolutamente algún componente internacional. Fueron los trabajadores de la industria inglesa vinícola quienes se desplazaron hacia una industria, igualmente inglesa, los responsables de la especialización en la producción de algodón inglés. Y fueron los trabajadores portugueses, quienes trabajaban en la industria del algodón, quienes se desplazaron hacia la industria vinícola portuguesa. Igual ocurrió con el capital inglés vinícola y con el capital portugués algodónero.

En estos desplazamientos nacionales no intervino un componente internacional, pero sí intervinieron consideraciones de ventajas absolutas. Sin embargo, las decisiones de que

Portugal se especializara en la producción de vino e Inglaterra en la producción de algodón no tuvieron absolutamente nada que ver con las ventajas absolutas a favor de Portugal, considerado como el país más productivo en términos absolutos en cuanto a la producción de vino y de algodón. Recuérdese que el gran descubrimiento del teorema es que precisamente lo que éste predice es que las especializaciones de Inglaterra en algodón y de Portugal en vino fueron decididas única y exclusivamente por la ventaja relativa en cada nación, es decir, por los costos de oportunidad más bajos en cada uno de esos países. De ahí se explica, entre otras cosas, el nombre con el que se conoce el teorema: teorema de las ventajas comparativas (no teorema de las ventajas absolutas).

Es por estos motivos por los cuales se explica por qué quienes intentan defender la deslocalización laboral en base a las ventajas relativas están equivocados, pues no han probado que la contratación de mano de obra india ilustre las bondades de las ventajas comparativas. Y quienes atacan la deslocalización laboral (Daly, 2004) con razón les reclaman a quienes la defienden, que deberían salvaguardarla con las ventajas absolutas, no con las ventajas relativas. El problema radica en que si los defensores de la deslocalización laboral ejercieran esa defensa con las ventajas absolutas, ello implicaría, en este caso, renunciar al prestigio del teorema original de las ventajas comparativas de David Ricardo.

Obsérvese similarmente que en el caso actual las firmas estadounidenses se han dado cuenta de que hay unos recursos laborales en la India y, gracias a la movilidad internacional, se han dirigido a la India y están sacando provecho de esos recursos. En el caso del teorema, tanto la ventaja relativa del vino portugués como la ventaja relativa

del algodón inglés nacieron de desplazamientos internos de factores dentro de sus propios países. Actualmente están ocurriendo desplazamientos internacionales y, en consecuencia, lo que se está buscando con esos desplazamientos es sacar provecho de las ventajas absolutas que ofrece el mercado laboral indio, y en el que, naturalmente, sus ingenieros particulares tienen ventajas relativas en su favor.

Pero el permanente sujeto de la oración en este análisis no son los ingenieros indios, ni los ingenieros estadounidenses que fueron despedidos. El sujeto de la oración en toda esta argumentación no debe perderse de vista: está constituido por la conducta de las firmas estadounidenses y esa conducta, que involucra costos brutales a sus nacionales y atractivos beneficios a los indios, es la que deber ser investigada. Es esta conducta la que debe llevar sus espaldas el peso del análisis y es ella la que puede responder si puede ilustrar un caso del teorema o no.

Uno de los problemas que subyace a esta discusión, y que la complica enormemente, es que cuando se emprende una discusión de esta naturaleza, se da por sentada la validez del teorema de la ventaja comparativa. Pero la validez del teorema y su uso para justificar la deslocalización laboral tienen que probarse. No pueden darse por sentadas. La pregunta crucial es: ¿la deslocalización laboral es, efectivamente, un ejemplo que ilustra los beneficios del teorema de las ventajas comparativas? ¿Cuando las firmas estadounidenses contratan empleados indios en la India están buscando ventajas comparativas? Aun cuando sea doloroso, el centro del análisis no son los despedidos, ni son los ingenieros indios. Esos son temas *subordinados* a un tema mucho más crucial. El

foco que exige la aplicabilidad o no del teorema en uno mucho más superordinado: ¿los desplazamientos de empleos, planeados y ejecutados por las firmas responden al teorema o no?

La respuesta que aquí se propone es negativa. *Los actuales desplazamientos no tienen nada que ver con el teorema.* Los desplazamientos no se basan en el criterio de las ventajas relativas. Las firmas estadounidenses *hace tiempo* iniciaron el proceso que las condujo a sacar provecho sus ventajas relativas. Por lo tanto, su *actual* producción, en estos precisos momentos, es simplemente una producción en la que las firmas están *en pleno proceso* de aprovechamiento de sus ventajas relativas. Ello es lo que explica que *ya estén* totalmente especializadas en estos momentos y que *ya estén* compitiendo con otras firmas estadounidenses tanto en su mercado doméstico, como quizás en el mercado internacional.

Cuando estas firmas iniciaron la deslocalización laboral lo hicieron con una intención muy específica, la cual fue precisamente la que comenzó a desviar la atención teórica hacia evidencias anecdóticas y dolorosas en relación con los desempleados estadounidenses. Pero, por más dolorosas que hayan sido estas experiencias, el punto crucial es que esa experiencia dolorosa no es la que está originando una *des-ventaja* relativa. La ventaja relativa de las firmas que tomaron la decisión de deslocalizar empleos es *pre-existente* a la práctica de la deslocalización. *Ni es la consecuencia de la deslocalización, ni es la responsable de generar ventajas relativas, ni es la responsable de atentar contra ellas.* En consecuencia, es absurdo asignarle a la deslocalización actual el prestigio del teorema para justificar su práctica. Dicha práctica,

dicha conducta, debe ser justificada con argumentos totalmente distintos a los que proporciona el teorema.

Ahora bien, si la práctica de la deslocalización no causa, ni origina, las ventajas relativas, entonces ¿cómo debe ser interpretada? La tesis que se defiende aquí es que dichos desplazamientos lo que están buscando es sacar provecho de las ventajas *absolutas* de los costos laborales de mercado, estrictamente laboral, de la India. Los desplazamientos no son los desplazamientos prohibidos por Ricardo. En la India *no está ocurriendo una entrada de firmas.*

Lo que Ricardo prohibió fue la entrada de firmas inglesas a Portugal. En su teorema, tanto los ingleses como los portugueses permanecen en sus propios países. Y las firmas estadounidenses actuales también continúan en los Estados Unidos. Cuando estas compañías "se desplazan" a la India no intentan competir en el mercado de bienes y servicios indio. De hecho lo estarán haciendo, pero esa competencia pertenece a otro contexto que no es el relevante para el debate sobre la deslocalización.

Lo que es relevante en el debate sobre la deslocalización es que lo que se desplaza a la India es *una parte* de su capital. La intención de su desplazamiento *no es la de competir con otras* firmas en el mercado de bienes y servicios finales indio. Su intención, por el contrario, es la de mejorar su competitividad *en* Estados Unidos. Su intención es la de reducir sus costos absolutos laborales *en la producción estadounidense.* Por lo tanto, *lo que están explotando a su favor es la ventaja absoluta.* Y como es absoluta, no tiene nada que ver con el teorema de las ventajas comparativas. Ello explica por qué esa práctica no se puede justificar con el teorema.

2. El error de Leamer y los motivos de ambos errores

Habiendo identificado el grave error teórico, y habiendo presentado los motivos por los cuales el teorema no puede ser utilizado, ni para justificar la deslocalización laboral, ni para atacar la práctica, porque supuestamente ésta viola la predicción de que todos los países ganan en el comercio, ahora se van a resumir los motivos epistemológicos de estos errores.

Tómese por ejemplo la reseña que escribiera Leamer para el *Journal of Economic Literature* sobre el libro de Friedman. En relación con el punto que nos interesa, como es el del *outsourcing*, Leamer identifica ambas partes del debate y cita extensamente a Schumer y Roberts acerca de por qué el teorema de las ventajas comparativas ya no es apropiado para justificar la deslocalización laboral. En Maldonado-Veloza (2005) ya se había identificado el error de Schumer y Roberts, pero debido a que la crítica de Leamer a ellos es igualmente equivocada, aquí conviene examinarla junto con el error de ellos. Veamos la forma como él criticó a Schumer y Roberts. El comentario de Leamer sobre Schumer and Roberts (2007, p. 93) es el siguiente:

Sin embargo, basado en algún trabajo serio de biblioteca a altas horas de la noche, Schumer y Roberts responden en el *New York Times*

Cuando Ricardo dijo que el libre comercio produciría ganancias para todas las

naciones, él supuso que los recursos usados para producir los bienes que él los llamó "factores de producción" no sería fácilmente desplazables a lo largo de las fronteras internacionales. La ventaja comparativa es socavada si los factores de producción se pueden relocalizar donde ellos consideren que son más productivos: en el caso de hoy en día, hacia unos relativamente pocos países con abundante empleo barato. En esta situación, ya no hay más ganancias compartidas algunos países ganan y otros pierden.

Y una cosa es segura: soluciones reales y efectivas surgirán sólo cuando los economistas y los diseñadores de políticas terminen con la confusión entre el libre flujo de bienes y el libre flujo de factores de producción.

Mi primera reacción hacia Schumer y Roberts fue: Ustedes tienen que escribir en la pizarra 100 veces: "Hay ganancias del intercambio."³

Obsérvese que Leamer no entendió el traspie de Schumer y Roberts. Éstos cometieron el error clásico que se ha identificado aquí en la discusión de hoy en día al respecto. Ellos citan a Ricardo y su teorema de ventajas comparativas *para mostrar que ya no es aplicable para las nuevas condiciones del mercado mundial*. ¿Por qué?

³ But, based apparently on some serious late-night library work, Schumer and Roberts reply in the *New York Times*. When Ricardo said that free trade would produce shared gains for all nations, he assumed that the resources used to produce goods what he called the 'factors of production' would not be easily moved over international borders. Comparative advantage is undermined if the factors of production can relocate to wherever they are most productive: in today's case, to a relatively few countries with abundant cheap labor. In this situation, there are no longer shared gains some countries win and others lose. And one thing is certain: real and effective solutions will emerge only when economists and policymakers end the confusion between the free flow of goods and the free flow of factors of production. My first reaction to Schumer and Roberts was: You need to write on the blackboard 100 times: "There are gains from exchange."

Porque ellos entienden que el desplazamiento de empleos desde los Estados Unidos hacia la India constituye un claro ejemplo de lo que precisamente prohíbe el teorema: que haya desplazamientos de factores de producción.

Sin embargo, si se lee cuidadosamente la cita que hace Leamer sobre ellos, lo que Schumer y Roberts están pensando al hacer referencia al teorema es que están "probando" que el teorema ya no es válido en los tiempos actuales, pues la movilidad de factores del *outsourcing* está violando la aplicación del teorema y, por consiguiente, concluyen que ya es hora de abandonar o modificar el teorema. Este argumento es idéntico al que usó Daly (2004) y que yo igualmente critiqué en Maldonado-Veloza (2004).

Ellos consideran equívocamente que lo que Ricardo predijo en cuanto a que todos los países ganan con el libre comercio ya no es válido, pues el moderno *outsourcing* lo que está produciendo son ganadores y perdedores en el comercio internacional. Esta es precisamente la parte del argumento ante la cual reacciona Leamer y ello explica su severa reprimenda a ellos: "Mi primera reacción hacia Schumer y Roberts fue: Ustedes tienen que escribir en la pizarra 100 veces: 'Hay ganancias del intercambio.'" Es decir, les está diciendo que en el comercio internacional siempre hay beneficios para todas las partes: que esa es una verdad incontrovertible y que quien no lo entienda, tendrá que escribirlo 100 veces en la pizarra. Les está reclamando la verdad incontrovertible del teorema: que hay ganancias.

Pero el problema es que Leamer no se da cuenta del error que ellos están cometiendo y este es el error que precisamente se ha identificado

aquí y el que ha dado origen a este ensayo. Inadvertidamente, ellos están utilizando la actual deslocalización laboral para probar que las bondades del libre desplazamiento de bienes y servicios finales es muy distinta en su naturaleza a la libre movilidad de factores de producción, pues mientras en la primera sí hay beneficios para ambas partes del comercio, en la segunda no. En la movilidad de factores hay ganadores y perdedores. En la de bienes y servicios no hay ganadores y perdedores.

¿Pero dónde está el error? En que ellos están dando por sentado que la actual movilidad de factores viola el teorema; que es un falsador a la validez del teorema. El problema es que no lo han probado. No han probado que la contratación de mano de obra india ilustre la violación del teorema. La pregunta obligada es: ¿los desplazamientos actuales son movimientos que violan el teorema? ¿Se está violando el teorema?

La respuesta que aquí se ofrece es negativa: la actual deslocalización no viola el teorema. En fin de cuentas, ellos están *pensando* en los términos correctos. Lo están haciendo en términos de ventajas absolutas, pero lo están *diciendo* equivocadamente: lo están expresando como si se tratara de un desplazamiento que atenta contra la validez del teorema, cuando, como se expuso, dicho desplazamiento no tiene nada que ver con consideraciones relativas.

Para reforzar aún más el equívoco, Leamer considera que el libro *Principios de Economía Política y Tributación* (1817), de Ricardo, fue un buen comienzo del argumento de Schumer y Roberts⁴. Pero el problema es precisamente ese: que la discusión de la actual deslocalización

⁴ Ricardo's *Principles of Political Economy and Taxation* (1817) was a good start, but take a look at the book that got Ricardo thinking about the issues

laboral se ha obstaculizado precisamente por comenzar con el teorema de las ventajas comparativas. La referencia obligada al teorema es la que ha producido tanto perjuicio. Ricardo prohibió la entrada de firmas inglesas en Portugal para sacar provecho de las ventajas absolutas a favor de Portugal. Los actuales desplazamientos de factores son totalmente compatibles con el teorema de Ricardo.

Supóngase que después de que Inglaterra se ha especializado en la producción de vino, ya hay varias firmas especializadas en la producción de vino y todas compiten entre sí. Pero supóngase que algunas de ellas, al observar que sus costos laborales son muy altos y que les obstaculiza competir con las demás, descubren el mercado indio. Ellas se dirigirían al mercado indio, contratarían mano de obra más barata y lograrían reducir sus costos absolutos. Es decir, entrarían a competir con las demás en base a ventajas absolutas. Al mejorar sus ventajas absolutas, reforzarían sus ventajas relativas, pues al bajar aún más el costo de oportunidad, que fue el responsable de haberlas especializado, éste se reducía aún más.

En conclusión, la defensa del *outsourcing* no tiene nada que ver con desplazamientos del tipo de las ventajas comparativas. Usar el teorema de las ventajas comparativas para la deslocalización es ilegítimo y este uso es inapropiado. Los defensores del libre comercio consideran que si no se cobijan con el teorema, se debilita su argumento, pero este no es un problema de teoría económica, sino de pura estrategia argumentativa. Es un problema de naturaleza epistemológica en el que para conseguir un mejor impacto en la argumentación, se incluye el teorema por motivos de su prestigio.

Incluir el teorema no sólo es injustificable, sino que es totalmente dañino, pues esa inserción es

precisamente la responsable de provocar los desvíos del debate. Así como es superflua la instalación del teorema en la defensa de la deslocalización, igualmente es superflua su acompañamiento en el ataque, pues la deslocalización no tiene nada que ver con los movimientos que Ricardo prohibió.

Los actuales desplazamientos son perfectamente consistentes con el teorema de las ventajas comparativas, pues no tienen nada que ver con él. Pero si se intentara relacionar el teorema con la deslocalización, también sería fácil imaginar, en el ejemplo clásico, que los productores de algodón ingleses pudieran contratar mano de obra en la India para apuntalar su competencia con otros productores ingleses de algodón en su propio país. Si bien es cierto que podría argumentarse que el teorema prohibió expresamente el desplazamiento de factores, así como la entrada de firmas, también es cierto que la prohibición del desplazamiento de factores se hizo como elemento subordinado a la entrada de firmas. En fin de cuentas, el desplazamiento de factores, al ser uno que busca ventajas absolutas, deja intacto el teorema de las ventajas relativas, y por lo tanto, por tratarse de ventajas absolutas, permite dicho desplazamiento.

El teorema lo que prohíbe, en fin de cuentas es la entrada de firmas a otro país *para la construcción de* la ventaja relativa. Si, *después* de haberse especializado, y *después* de haberse tomado la decisión de cerrar la industria vinícola en Portugal, los ingleses reducen sus costos laborales, ello lo que hace es no sólo atacar un problema de naturaleza absoluta, sino mejorar y reforzar *su ya vigente* ventaja relativa. No crea ventaja relativa *nueva alguna*. Reforzar una ventaja relativa por medio de la búsqueda de una ventaja absoluta, implica que la ventaja relativa existía antes que la decisión de buscar la absoluta.

Hay que hacer estas consideraciones temporales.

La deslocalización está ubicada, temporalmente, en un periodo de tiempo *posterior* al de la especialización. Podría ser considerada como la historia de lo que ocurre *después* que el teorema dejó de ejercerse. Es decir, *después* que las naciones terminaron especializándose gracias al teorema. La búsqueda de la ventaja absoluta, representada por la deslocalización, es un acontecimiento *posterior* a la búsqueda *previa* de la ventaja relativa. Y si el costo de oportunidad actual se reduce, al reducirse los costos absolutos, el costo de oportunidad será aún más bajo y, por lo tanto, más justificable será la especialización de bienes y servicios estadounidenses.

3. Referencias bibliográficas

- Daly, Herman E. [2004]. "Globalization's Major Inconsistencies." School of Public Affairs, University of Maryland, www.puaf.umd.edu/faculty/papers/daly/Globalization%2520Inconsi.doc.pdf+%22Globalization%20B4s+Major+Inconsistencies%22&hl=es
- Friedman, Thomas L. [2005]. *The World is flat: A brief history of the twenty-first century*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2005, 488 pp.
- Friedman, Thomas L. [2002]. *Longitudes and Attitudes: Exploring the World After September 11*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 224 pp.
- Friedman, Thomas L. [2000]. *The Lexus and the Olive Tree: Understanding globalization*. Revised and updated edition. New York: Farrar, Straus and Giroux, 469 pp. [Edición original, 1999].
- Friedman, Thomas L. [1991]. *From Beirut to Jerusalem*. Revised edition. New York: Farrar, Straus and Giroux, 560 pp. [Edición original, 1989].
- Leamer, Edward E. [2007]. "A Flat World, a Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? A Review of Thomas L. Friedman's *The World is Flat*." *Journal of Economic Literature*. Vol. XLV (March 2007), pp. 83-126.
- Maldonado-Veloza, Fabio [2006a]. "Las ventajas de las ventajas comparativas". *BCVOZ Económico* (Banco Central de Venezuela, Caracas), 11 (X Aniversario "Diez años, diez artículos": Edición especial conmemorativa), 1 (Febrero 2006), [Artículo ganador seleccionado en el concurso para celebrar el décimo aniversario de la publicación].
- Maldonado-Veloza, Fabio [2006b]. "Outsourcing y libre comercio: ¿Dilema para Smith y Ricardo?" *Actualidad Contable FACES* (Mérida, Departamento de Contabilidad y Finanzas, Universidad de los Andes), Año 9, 13 (julio-diciembre, 2006), pp. 166-174.
- Maldonado-Veloza, Fabio [2005]. "Examen epistemológico del uso del teorema de las ventajas comparativas en la defensa y el ataque de la práctica del *outsourcing*." *V Reunión de la Sociedad Iberoamericana de Metodología de la Economía (SIAME)*. Facultad de Economía, Administración e Contabilidade (FEA), Universidad de São Paulo (USP), São Paulo, 29-30 de septiembre de 2005.
- Maldonado-Veloza, Fabio [2004]. "Crecimiento sin empleo y ventajas comparativas: Un análisis epistemológico." *X Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, octubre de 2004.
- Ricardo, David [1977]. *Principios de economía política y tributación*. Traducción de Juan Broc B., Nelly Wolf y Julio Estrada M. Revisión de

- Manule Sánchez Sarto. México, D. F.: Editorial Hemisferio, 332 pp.
- Roberts, Paul Craig [2004a]. "Where did all the jobs go?" February 15, 2004.
- Roberts, Paul Craig [2004b]. "Moving our economy offshore". February 18, 2004.
- Roberts, Paul Craig [2004c]. "Outsourcing: A new occupational hazard". March 09, 2004.
- Roberts, Paul Craig [2004d]. "Jobs data show U.S. is outsourcing its future". April 06, 2004.
- Roberts, Paul Craig [2004e]. "The missing case for free trade". March 15, 2004.
- Roberts, Paul Craig [2003a]. "Seeking jobs in the U.S.A." *The Washington Times*, August 6, 2003.
- Roberts, Paul Craig [2003b]. "More on the trade wars". August 24, 2003.
- Roberts, Paul Craig [2003c]. "Outsource the entire government Not just parks (And foreign policy)". September 16, 2003.
- Roberts, Paul Craig [2003d]. "Is outsourcing trade Or dispossession?" March 04, 2003.
- Roberts, Paul Craig [2003e]. "Globalism plus outsourcing equals American dispossession". July 22, 2003.
- Roberts, Paul Craig [2002]. "An economist rethinks free trade". February 12, 2002.
- Samuelson, Paul A. 2004. "Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization." *Journal of Economic Perspectives*, 18(3), pp. 135-46.
- Schumer, Charles and Paul Craig Roberts [2004]. "Exporting jobs is not free trade." *International Herald Tribune (The HIT Online)*, Wednesday, January 7, 2004.
- Stiglitz, Joseph E. [2004]. "Outsourcing and role of government". *Jakarta Post* (Indonesia), 05 / 10 / 2004 . In : <http://www.thejakartapost.com/>.