

# *Los retos del empleo: Las ventajas comparativas en el debate teórico sobre el outsourcing<sup>1</sup>*

Maldonado V., Fabio

Recibido: 01-07-2012 - Revisado: 28-03-2013 - Aceptado: 27-09-2013

**Maldonado V., Fabio**

Economista

M.Sc. en Economía

Universidad de Los Andes, Venezuela

fabioemv@gmail.com

El outsourcing estadounidense ha estado en el centro del debate de la teoría económica desde el 2004. La decisión financiera ha venido con el uso del teorema de las ventajas comparativas (con pros y contras). Aquí se defiende que la naturaleza del desplazamiento no es lo que Ricardo hubiera considerado como falsadora del teorema. Esto no implica entrada de firmas en la India (del tipo microeconómico de entrada de firmas) y lo que busca es mejorar sus ventajas absolutas, no las relativas.

**Palabras clave:** Outsourcing, finanzas multinacionales, ventajas comparativas.

**RESUMEN**

<sup>1</sup> Los indicios de las hipótesis centrales de esta investigación se originaron en una ponencia defendida en las *X Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas* de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, en octubre de 2004, Buenos Aires (ver Francetich, Alejandro y Ruth Pustilnik (compiladores) [2005], *Actas de las X Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 2005, 281 pp. [ISBN 950-29-0880]). Posteriormente, la investigación prosiguió y sus resultados preliminares se defendieron en la V Reunión de la Sociedad Iberoamericana de Metodología de la Economía (SIAME), Facultad de Economía, Administração e Contabilidade (FEA), Universidad de São Paulo (USP), celebrada entre el 29 y el 30 de septiembre de 2005 en São Paulo. Finalmente, actualizada con nuevos hallazgos teóricos, fue presentada en el *XVII Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas: "Las ciencias administrativas ante los retos del empleo y la crisis laboral mundial"*, Academia de Ciencias Administrativas, A. C. (ACACIA) y Universidad del Valle de Atemajac, La Universidad Católica (UNIVA), Guadalajara, Jalisco, México, 23 al 26 de abril de 2013. Esta versión es una revisión de esta última defensa pública de acuerdo con la práctica académica común: defender nuestras investigaciones ante pares internacionales y, después, gracias a la retroalimentación y discusiones públicas, someterla a la publicación en una revista indizada. El autor agradece las contribuciones y comentarios de quienes formaron parte del escrutinio crítico del proceso de creación.

The US outsourcing issue (in relation to India) has been in the middle of the theoretical debate at least since 2004. This financial decision has been accompanied by the use of Ricardo's theorem of comparative advantage either in its criticism or in its defense. The contribution of this essay to the debate emphasizes that [1] the nature and the goal of the actual movements are not the ones Ricardo would have considered to falsify the conditions the theorem sets up. [2] The US outsourcing does not imply firm entry into India (as a kind of a microeconomic entry of firms) and [3] what it looks forward is to improve the absolute advantage, not the relative advantage.

**Keywords:** Outsourcing, multinational finances, comparative advantages.

ABSTRACT

## 1. Introducción

El actual *outsourcing* (deslocalización laboral) ha despertado toda una discusión teórica en la que, obviamente, han intervenido argumentos a favor y en contra de esa práctica. El objetivo de esta investigación es el de mostrar que los argumentos en contra de esa práctica no prosperan cuando se basan en interpretar epistemológicamente los actuales desplazamientos de empleos como un falsador del teorema de las ventajas comparativas de David Ricardo.

En la primera sección se identifica el problema del *outsourcing* y algunos argumentos pro-*outsourcing*. En la segunda sección se presentan argumentos anti-*outsourcing* y se elige como uno paradigmático el de Herman Daly. Su razonamiento se segmenta en sus respectivas premisas y conclusión. Daly ataca el actual *outsourcing* desde el punto de vista teórico. Asevera que esa práctica es una falsadora del teorema de las ventajas comparativas de David Ricardo, pues el *outsourcing* desde Estados Unidos hacia la India viola la condición sine qua non del teorema de David Ricardo: la inmovilidad de factores para igualar la tasa internacional de beneficio entre países con distintas productividades. La tesis de esta investigación se opone a esa interpretación y para ello se identifican las premisas problemáticas del argumento de Daly. En las dos últimas secciones se objetan esas premisas del argumento de Daly.

## 2. Los argumentos pro-*outsourcing*

La siguiente cita del economista N. Gregory Mankiw, Presidente del Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca del presidente Bush (2003-2005), causó no solo un gran escándalo nacional en los Estados Unidos, sino toda una serie de controversias teóricas y políticas acerca de la relación entre globalización, libre comercio, deslocalización laboral (*outsourcing*) y ventajas comparativas: "Cuando un bien o servicio es producido a menor costo en otro país, tiene sentido importarlo en lugar de producirlo domésticamente" (Council of Economic Advisers, 2004, p. 30). Algunos senadores solicitaron infructuosamente la renuncia de Mankiw.

A primera vista, no se entiende por qué una proposición tan obvia podría causar tantas contrariedades. Semejante cita podría parecer una proposición no problemática. Pocos agentes económicos se atreverían a desafiarla. Aseverar que hay que comprar donde sea más barato, parece no dar pie a algún tipo de polémica; pareciera un asunto de elemental sentido común. Pero esa proposición no ha sido aceptada unánimemente y el debate, lejos de concluir, ha estado profundizándose y extendiéndose cada vez más.

No se trata de un debate que involucre solo a economistas, pues políticos, trabajadores y periodistas han intervenido sistemáticamente en la discusión que generó la cita. Como era de esperarse, en cada profesión involucrada hay bandos que defienden los respectivos lados de la discusión.

El escándalo tiene un motivo. Lo que Mankiw estaba justificando comprar a menor costo en el exterior, en lugar de comprarlo domésticamente, era nada menos que un factor de producción: trabajo estadounidense altamente calificado. El contexto en el que se produjo esa proposición es el de la práctica de algunas firmas estadounidenses de haber iniciado la "exportación" de algunos de sus más calificados empleos a países como la India. Los trabajadores estadounidenses afectados, y los políticos que los defienden, han empezado a reaccionar. En los medios de comunicación, el anfitrión del programa de noticias y negocios *Lou Dobbs Tonight*, de la cadena CNN, no solo emprendió una cruzada contra esta práctica, sino que inició la publicación de una lista de

las compañías que le han sido confirmadas como responsables de estar “exportando Estados Unidos” (Dobbs, 2004).

Por el lado de los empleados afectados, es obvio entender sus reacciones inmediatas ante el problema pues nadie más que ellos había sufrido el impacto directo de la deslocalización laboral. Y, por el lado de los políticos, se entiende que siempre habrá algunos que tomen esas causas como bandera para ejercer su oficio y capitalizar con la defensa de aquellos. La cita de Mankiw se produjo en plena campaña presidencial.

El despido de los empleados afectados es, obviamente, una de las consecuencias inmediatas de la conducta de esas corporaciones. Quienes atacan ese comportamiento consideran que el problema es excesivamente grave como para que el gobierno estadounidense no comience a intervenir. Incluso la propia teoría económica está enfrentando el surgimiento de un nuevo concepto: el de expansión sin empleo (*jobless recovery*). Hasta ahora, todas las expansiones económicas venían acompañadas por una correlación positiva entre crecimiento económico y empleo. Pero las dos últimas expansiones de los Estados Unidos, iniciadas en marzo de 1991 y noviembre de 2001, comenzaron a problematizar la correlación (ver, por ejemplo, Groshen and Potter, 2003).

Si bien es cierto que por el lado de los trabajadores se puede entender su oposición a esa práctica de las corporaciones, lo que no se entiende con la misma naturalidad son las posiciones de los políticos y los periodistas que la defienden. ¿Acaso se trata de gente sin escrúpulos, inconsciente, y ejerceedora de la más artera insensibilidad social? No, la respuesta no debe buscarse en un maniqueísmo. Una mejor explicación consiste en destacar que lo que ocurre es que la defensa que ellos hacen de esas prácticas de deslocalización laboral se apoya en la teoría económica y, en consecuencia, ello conduce a la pregunta de si acaso son los economistas quienes fungen como los insensibles e inescrupulosos. Por evitar el maniqueísmo, la respuesta continúa siendo negativa.

Pero entonces, ¿qué es lo que tiene la economía, cuáles son los privilegiados lentes que los defensores del *outsourcing* usan y que les permite observar lo que observan, y defender lo que defienden? ¿Es puro sentido común? Obviamente no, pues el sentido común no ve lo que el economista observa; este dispone

de herramientas privativas de su profesión. Como ocurre en toda ciencia, el economista no siempre observa con los ojos, observa con la teoría. Pero si lo que dictamina la defensa de esa práctica corporativa es la teoría económica, si no es sentido común, sino pura teoría económica, ¿es esa teoría la apropiada? ¿Qué es lo que le permite ver al economista, o cuáles son los soportes que lo conducen a la proposición de que es "lógico", y técnicamente correcto, defender la práctica de las corporaciones, aun cuando ello implique el despido de trabajadores altamente calificados? ¿Hay alguna teoría privilegiada que le sirva para defender esa práctica? Algunos encuentran que esa teoría es la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo.

Según ellos (los usuarios del teorema de la ventaja comaprativa), el *outsourcing* debe defenderse, pues sería un ejemplo que confirmaría el famoso teorema de Ricardo: la deslocalización sería un ejemplo contemporáneo de la eficiencia de las ventajas comparativas. Uno de los objetivos de esta investigación es el de discutir si la defensa de esa práctica puede o no legitimarse con el teorema.

Pero primero hay que presentar el contexto y el texto en los que se encuentra la cita de Mankiw:

Los beneficios de nuevas formas de comercio, tales como servicios, no son diferentes de los beneficios del comercio tradicional de bienes. Exportar servicios profesionales [*outsourcing*] es un prominente ejemplo de un nuevo tipo de comercio. Las ganancias del comercio que tiene lugar en la Internet o las líneas telefónicas no son diferentes a las ganancias del comercio en bienes físicos transportados por barco o avión. *Cuando un bien o servicio es producido a menor costo en otro país, tiene sentido importarlo en lugar de producirlo domésticamente.* Esto permite a los Estados Unidos dedicar sus recursos a propósitos más productivos (énfasis añadido, Council of Economic Advisers, 2004, p. 30).

Como se observa en la cita, el *outsourcing* es considerado como un *nuevo tipo de comercio* cuyas ganancias no tienen por qué diferenciarse de las del comercio de bienes y servicios. No solo se *está asociando globalización a libre comercio de bienes y servicios, sino a libre comercio de factores de producción.* Mankiw sostiene que así como el libre comercio de bienes y servicios permite a las familias

comprar más eficientemente, ampliar el poder adquisitivo de sus ingresos y mejorar sus presupuestos, igualmente el libre comercio de factores de producción permite a las firmas distribuir su producción alrededor del mundo, cortar sus costos y mejorar los ingresos de sus inversionistas. Las firmas pueden traspasar los ahorros de los *costos absolutos* a los consumidores por vía de la reducción de precios o a los inversionistas por vía de beneficios más altos. Además, obsérvese que el Estado cobrará más impuestos. De esta manera, podría decirse que en general los recursos del país que exporta empleos se reasignarían mucho más eficientemente.

Otros economistas han estado de acuerdo con el *outsourcing*: Daniel T. Griswold (2003), director asociado del *Center for Trade Policy Studies* del Instituto Cato; Diana Farrell, directora del *McKinsley Global Institute* (2003, 2004); Bruce Bartlett (2003a, 2003b, 2003c, 2004a, 2004b), Senior Fellow del *National Center for Policy Analysis* (NCPA), los famosos artículos de Paul Krugman en el *New York Times* (Princeton University); Michael Kinsley (2004), editor fundador de *Slate*; el ex-presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan (reseñado por Hines, 2004); Hal R. Varian (2004) (Universidad de California en Berkeley) y artículos editoriales de *The Economist* (por ejemplo, 2004a, 2004b, 2001).<sup>2</sup>

Para los defensores del *outsourcing* es crucial asociar la globalización a los dos tipos de libre comercio referidos. Si esta asociación es aceptada, entonces el libre comercio de factores se convierte en una agenda muy particular de *política pública*: así como los bienes y servicios pueden desplazarse con total libertad entre las naciones, de la misma manera los factores de producción deberían poder hacerlo sin la intervención del Estado.

Esta asociación explica por qué cualquier política estatal que intente obstaculizar esta práctica eficiente de las firmas sea vista como una amenaza contra los principios de la globalización, del libre comercio y del bienestar de los Estados Unidos: La apertura de la economía estadounidense, particularmente en su mercado de

---

<sup>2</sup> Aun cuando no toda la literatura sobre la deslocalización laboral discute la validez o no del teorema de las ventajas comparativas los trabajos que ya se están convirtiendo en "clásicos" debido a su alto impacto de citas sobre el tema en general son los siguientes: Catherine L. Mann (2003), Dossani and Kenney (2004), Grossman and Helpman (2002), Feenstra and Hanson (1996a, 1996b, 2003), Baumol, Blinder and Wolf (2005), Feenstra and Hanson (1996), Drezner (2004), Lindsey (2004).

trabajo está entre una de sus más grandes fortalezas. La amenaza hoy es que la política pública hará que la economía sea menos flexible. Ello pondría en peligro el bienestar de los Estados Unidos y de la economía global (Farrell, 2004).

Pero el carácter de libre comercio con el que se quiere justificar el desplazamiento de factores es crucial desde otro punto de vista. Esta calificación viene “en paquete” con otro aspecto. Viene amparada por todo el prestigio teórico del teorema de la ventaja comparativa que históricamente ha acompañado al libre comercio. Los problemas teóricos y epistemológicos interesantes de este fenómeno empiezan cuando los defensores del *outsourcing* asocian libre comercio de factores de producción *con* ventajas comparativas y cuando sus detractores empiezan a negarles la validez *de esa* asociación.

Desde el surgimiento del teorema, el libre comercio de bienes y servicios ha venido asociado a la especialización y a los beneficios mutuos de los países que intercambian sus bienes y servicios bajo esas condiciones. Hoy en día esa asociación se da por sentada porque la justificación teórica del teorema ha sido formidable. Pero de la fortaleza teórica del teorema no puede inferir sea críticamente ni que el libre comercio de factores sea una extensión de la misma naturaleza que la del libre comercio de los bienes y servicios, ni que los países que participen en el comercio internacional se beneficien mutuamente. Ambas inferencias son erróneas o, por lo menos, tienen que ser probadas y, en consecuencia, no pueden darse por sentadas por simple analogía con el teorema.

La extensión hacia el libre comercio de factores pide que a estos se les dé las mismas prerrogativas que se la dan a los bienes y servicios. Este tipo de extensión tiene que ver mucho con la política pública hacia el libre desplazamiento de lo que se intercambia.

Sin embargo, si se trata de probar que la extensión es de naturaleza teórica y que ambos tipos de libre comercio arrojan los mismos beneficios que predice el teorema, que los desplazamientos se hacen con los mismos propósitos, y que producen las mismas consecuencias, entonces la tesis que se quiere defender aquí es que la extensión no es válida y que precisamente aquí es donde comienzan los problemas.

### 3. Los argumentos anti-outsourcing y un caso paradigmático: Herman Daly

Por otro lado, los ataques a la decisión de las empresas han provenído no solo de los medios de comunicación. También han sido procedentes de distintos e innumerables políticos y economistas: del senador demócrata por New York, Charles Schumer (Schumer and Roberts, 2004); de ex-precandidatos como John Edwards, Howard Dean y Dick Gephardt (el más proteccionista de los precandidatos demócratas para la campaña presidencial del 2004); del ex-candidato (en su debido momento) John Kerry; del senador demócrata Tom Daschle, de Dakota del Sur; del senador por Connecticut Christopher Dodd; de la diputada por Connecticut Nancy Jonson, y del actual presidente de los Estados Unidos Barack Obama (desde el 20 de enero del 2009), entre otros. Los ataques también han provenído de economistas como Paul Craig Roberts (Schumer and Roberts, 2004, Roberts, 2002, 2003a, 2003b, 2003c, 2003d, 2003e, 2004a, 2004b, 2004c, 2004d, 2004e y sus columnas en VDARE), Secretario Asistente del *Treasury for Economic Policy* de la administración Reagan y editor asociado de la página editorial del *Wall Street Journal*; de Joseph E. Stiglitz (2004) (Columbia University) y de Herman Daly (2004), economista del Banco Mundial.

Para ilustrar los problemas epistemológicos del debate, se va a tomar el argumento que Herman Daly, un experimentado economista del Banco Mundial, como ejemplo paradigmático de cómo se ataca el *outsourcing*. Se va a intentar presentar su argumento de la manera más concisa posible. Este es su argumento en contra de quienes asocian libre comercio de los factores con ventaja comparativa.

- *Premisa 1:* La explicación teórica de la movilidad de factores en el teorema de Ricardo es que esta se debe únicamente a que los factores se estarían desplazando entre regiones de un mismo país.
- *Premisa 2:* Otra condición del teorema es que para el comercio interregional (dentro de un mismo país) el principio operativo que rige los desplazamientos es el de la ventaja absoluta.
- *Premisa 3:* En la teoría de Ricardo no *hay* movilidad de

- factores entre diversos países.
- *Premisa 4:* En el teorema de Ricardo (de acuerdo con Daly) se exige inmovilidad internacional de los factores para que sea válido el teorema de las ventajas comparativas.
  - *Premisa 5:* Hoy en día los factores tales como el capital, la tecnología y el trabajo son móviles internacionalmente (Daly).
  - *Conclusión:* El teorema de la ventaja comparativa no se puede asociar al libre comercio internacional de factores y, por lo tanto, no puede justificar teóricamente esa movilidad para probar que beneficia mutuamente a todos los países que intervienen en ese intercambio (Daly).

Obsérvese que esta es la interpretación que Daly hace del teorema de Ricardo y, por lo tanto, la contribución al debate es probar no solo por qué no es válida una justificación teórica de la ventaja comparativa en ese mercado de factores, sino mostrar por qué el argumento de Daly contra esa justificación tampoco es válido; es decir, si hay un candidato teórico contra esa justificación, ese candidato no es el argumento de Daly, sino otro muy distinto que es el que aquí se va a defender.

En su crítica a quienes justifican la deslocalización laboral, Daly asevera que la extensión desde el libre comercio de bienes y servicios al libre comercio en factores no es legítima en el contexto del argumento que la defiende basado en la ventaja comparativa tradicional. Esto se debe a que él considera que "ese argumento está basado en la premisa de la inmovilidad de los factores entre los países. "Y, como los factores actuales se estarían desplazando, entonces no sería válida la extensión. En consecuencia, tal movilidad prohibiría el uso del teorema para defender el *outsourcing*."

La conclusión de Daly también enfatiza la circunstancia de que negar la movilidad de los factores, como lo hacen los defensores del *outsourcing*, implica violar las condiciones para usar el teorema de las ventajas comparativas. Tal movilidad debería impedirles usar el teorema y, sin embargo, ello no les ha impedido apelar a las ventajas comparativas: "Esto es contrario tanto a Ricardo como a la lógica común –usted no puede usar la conclusión de un argumento para negar una de sus premisas" (Daly, p. 5). Es decir, él reclama que la conclusión (justificar la movilidad con las

ventajas comparativas) se use para negar la premisa (para negar la movilidad). Según Daly, ellos no pueden negar esa premisa de movilidad contemporánea.

Daly concluye:

¿Por qué ellos [quienes extienden el libre comercio de bienes y servicios de los factores] simplemente no defienden su caso en términos de ventaja absoluta? Porque ellos perderían la garantía teórica de que una nación mejora como resultado del libre comercio.

La pregunta obligada es acerca de si Daly tiene razón en reclamarles que la actual movilidad sea la negación de la premisa de la inmovilidad de Ricardo. A primera vista, parece razonable la inferencia que hace Daly desde la inmovilidad de los factores hacia la no validez de la ventaja comparativa. Pero, como se mostrará en seguida, dicha inferencia no es legítima.

#### **4. La errónea interpretación de la deslocalización laboral como un posible falsador del teorema de Ricardo**

La tesis que se defiende aquí es que la premisa de la inmovilidad en el teorema original de Ricardo es distinta de la premisa de la movilidad de los factores en la que Daly insiste que hay que enfocar el problema. La hipótesis en la que descansa esta tesis es la interpretación de que lo que está ocurriendo en este debate es que a la premisa 4 le corresponden dos referentes muy distintos (y, en consecuencia, es ambigua): lo que el argumento de Ricardo *no permitía desplazarse es distinto a lo que se está desplazando actualmente*. En consecuencia, la contribución de esta investigación al debate enfatiza que los desplazamientos actuales *no son* los que Ricardo hubiera considerado como violadores de las condiciones para la validez de su teorema. Es decir, la naturaleza y el propósito de los desplazamientos propios del teorema de Ricardo *son totalmente distintos* a la naturaleza y el propósito de los desplazamientos contemporáneos.

Para entender este problema es conveniente recordar algo que a veces se olvida acerca de las ventajas comparativas. Cuando Ricardo presentó su teorema, lo hizo en el contexto de una argumentación muy específica que él venía formulando acerca de la validez de la ley del valor. Parte de los malentendidos actuales con respecto a este teorema es que lo que hoy en día se estudia de

él es el “residuo” de lo que ha quedado después de numerosas interpretaciones y permanentes reproducciones en diversos textos de economía. En líneas generales, lo que nuestros alumnos aprenden del teorema hoy en día es correcto, si es que lo aprenden bien. Pero lo que está ausente en los textos contemporáneos es el contexto teórico en el que nació el teorema. Por ello, es preciso recordarlo.

En inglés, el término *spin offes* muy adecuado para expresar e interpretar lo que ha ocurrido en este desarrollo. Un contexto en el que se usa este término es el de la industria cinematográfica y la televisión como por ejemplo cuando una nueva serie nace basada en caracteres recurrentes o situaciones de una serie original. Debido a que esos caracteres fueron altamente disfrutados y muy apreciados por la audiencia en la serie original, sus productores deciden darles un personaje propio o un propio programa de televisión (cronológicamente, la película *El Hobbit*, por ejemplo, sería un *spin off* de *El señor de los anillos*).

Lo que se quiere enfatizar es que los economistas posteriores a Ricardo fueron *desprendiendo* de la teoría central de Ricardo únicamente los aspectos que les parecieron más pertinentes para el teorema de la ventaja comparativa. Así, aspectos técnicos del teorema fueron adquiriendo “vida propia,” fueron los que sobrevivieron y fueron resultado de ese *spin off*. Sin embargo, ¿qué fue despojado del teorema? ¿De cuál teoría central se desprendió el teorema de las ventajas comparativas? ¿Cuál argumento *venía presentando* Ricardo cuando se le ocurrió el teorema?

El capítulo 7 de su clásica obra *Principios de economía política y tributación* (1817), que trata del comercio exterior, es el *locus* clásico donde se encuentra el teorema de Ricardo. Si se lee cuidadosamente el capítulo, se observará que hay dos argumentos centrales que intenta explicar: [1] por qué la ley que rige el intercambio entre mercancías a nivel nacional no es la misma que rige el intercambio entre mercancías a nivel internacional: Si Portugal no tuviera relaciones comerciales con otros países, en lugar de emplear una gran parte de su capital y de su industria en la producción de vinos, con los cuales adquiere de otros países la ropa y la ferretería que consume, se vería obligado a dedicar una parte de ese capital a la fabricación de dichos bienes, los cuales obtendría probablemente

en menor cantidad y de inferior calidad.

La cantidad de vino que tendría de pagar a cambio del paño obtenido en Inglaterra *no se determina por las cantidades respectivas de trabajo necesarias para la producción de cada uno de ellos*, si ambos bienes se fabricasen en Inglaterra o en Portugal (Ricardo, pp. 102-3, énfasis añadido).

Y [2], Ricardo está intentado explicar por qué las tasas de beneficio internacionales no se nivelan:

En términos generales, las utilidades de un mismo país siempre están en un determinado nivel; o difieren solamente cuando la inversión de capital es más segura y apetecible. *No sucede esto entre países distintos*. Si los beneficios derivados del capital invertido en Yorkshire excediesen los que se obtienen del capital empleado en Londres, el capital de Londres se trasladaría rápidamente a Yorkshire y se realizaría una igualación de utilidades; en cambio, si a consecuencia de una tasa reducida de producción en Inglaterra, debido al aumento de capital y de la población, se registrase un aumento en los salarios y se redujesen las utilidades, *no sería de esperar que el capital y la población inglesa emigrasen a Holanda, España o Rusia, donde las utilidades podrían ser mayores* (Ricardo, p. 102, énfasis añadido).

Entonces esto es lo que hay que explicar: Por qué las mercancías internacionales no se intercambian a valores equivalentes nacionales y por qué no se produce una nivelación internacional de las tasas de beneficio nacionales. El *explanans*, las proposiciones explicadoras de Ricardo, son: (1) el vino portugués no se intercambia con el algodón inglés con base en sus respectivos valores nacionales, sino, por el contrario, *con base en las ventajas comparativas* y (2) las tasas de beneficio inglesas y portuguesas no se nivelan porque *no hay movilidad internacional de factores*. Si hubiera movilidad de factores, entonces las tasas de beneficio internacionales se nivelarían de la misma manera como se nivelan las tasas de beneficio a nivel nacional.

Igualmente, habría que preguntar. ¿Por qué un empresario inglés estaría dispuesto a aceptar una tasa de beneficio menor que la de un homólogo portugués u holandés en sus respectivos países? La respuesta de Ricardo fue: Porque no hay movilidad de factores y por tanto el empresario inglés tendrá que conformarse (a

regañadientes) con su menor tasa de beneficio inglesa. Si hubiera movilidad, el inglés desplazaría su capital a Portugal u Holanda y, con el arribo de la firma inglesa a esos mercados, la tasa de beneficios allá disminuiría por la competencia.

En consecuencia, lo que se está desplazando en estos momentos, con el fenómeno del *outsourcing*, no solo es *de naturaleza distinta a lo que no se desplaza en la premisa de Ricardo*, sino que el propósito de esa movilización es distinto al propósito de la movilización de Ricardo. Los defensores de la deslocalización laboral (*pro-outsourcing*), efectivamente, están negando la premisa de la movilidad, pero ¿cuál tipo de movilidad están negando? Están negando la movilidad a la que Ricardo hizo referencia: están negando que la movilidad de los factores tenga como propósito la *entrada de firmas a mercados para nivelar tasas de beneficio*.

Sin embargo, si se observa cuidadosamente, la están negando correctamente, pues la actual movilidad de las firmas estadounidenses no es el tipo de movilidad que tenga que ver con *la entrada de firmas*. Es lícito concluir que no solo se trata de otro tipo de movilidad, sino que es una movilidad con un propósito distinto al que le dio Ricardo.

Hay que insistir en que cuando una firma estadounidense llega a la India para contratar ingenieros en el mercado laboral indio, aun cuando hay un desplazamiento, no se trata de un desplazamiento *de la firma*. Es un “desplazamiento”, pero si se permite, es un *desplazamiento intra-firma*, dentro de la firma y, por lo tanto, la firma como tal no se está desplazando. No se trata, estrictamente, de una *entrada (microeconómica) de firmas* estadounidenses en el mercado indio. La firma continúa operando en los Estados Unidos, y continúa compitiendo en los Estado Unidos con sus rivales. Su posición en el mercado de bienes y servicios no se ha modificado, ni desplazado. Teóricamente, ese desplazamiento implica que la firma estadounidense no se está dirigiendo al mercado indio con el propósito de competir en el mercado indio y *hacer bajar una tasa de beneficio indio*. Si fuera así, entonces tal movimiento de capital sí debería interpretarse como una violación a las condiciones que Ricardo impuso para que su teorema tuviera validez. El desplazamiento que David Ricardo prohibió, el desplazamiento que convertiría en falsador popperiano (Popper, 1974, 1977, 1983a,

1983b, 1985a, 1985b, 1985c) del teorema, sería un desplazamiento que involucraría entrada de firmas en la India.

## 5. La naturaleza económica del *outsourcing*

Queda por responder entonces cuál es la *naturaleza económica del desplazamiento*. ¿Cómo interpretaría David Ricardo esta deslocalización laboral? Ya se observó que dado que no se trata de entrada de firmas, entonces no se trata de un movimiento que viole el teorema de las ventajas comparativas. Por consiguiente, es lógico interpretar que el teorema no solo está vigente *antes* de que ocurra el *outsourcing*, sino que su validez continúa intacta *después* del desplazamiento.

El *outsourcing* contemporáneo no puede ser calificado como el movimiento que prohibió Ricardo. Entonces, ¿la relación entre el desplazamiento de empleos y la teoría de David Ricardo es la que está vinculada con las ventajas absolutas? La respuesta que aquí se ofrece es positiva: los actuales desplazamientos propios del *outsourcing* son *desplazamientos propios de las ventajas absolutas, no de las ventajas relativas*.

El argumento crucial que aquí se añade al debate actual sobre la deslocalización laboral es el siguiente. En primer lugar, obsérvese que cuando una firma estadounidense toma la decisión, en los Estados Unidos, de contratar ingenieros indios, lo está haciendo única y exclusivamente con un propósito: con el de reducir los costos de la mano de obra altamente calificada en el mercado de ingenieros estadounidense. Por lo tanto, lo que está haciendo es reduciendo los costos *absolutos* de estos empleos. Al reducir estos costos, está compitiendo con sus rivales en su mercado doméstico.

Comparada su producción con la competencia extranjera, la teoría de Ricardo lo que predice es que si la firma continúa produciendo en los Estados Unidos, es porque tiene una ventaja comparativa en los Estados Unidos, pues de no ser así, esa firma no existiría de la misma manera como la producción de algodón portugués deja de existir nacionalmente cuando se da cuenta que es mejor importar el algodón de Inglaterra en el ejemplo clásico de Ricardo.

Hay que recordar que en el ejemplo de Ricardo cuando Inglaterra termina especializándose en la producción de algodón, y Portugal

termina especializándose en la producción de vino, es porque *las ventajas comparativas* fueron las responsables de *esa decisión*. Por lo tanto, si en algún punto crucial del debate se observara a Inglaterra produciendo algodón, y a Portugal produciendo vino, ello implicaría que *ya se había tomado la decisión previa* de emprender esas producciones según las ventajas comparativas. Si en un momento determinado Inglaterra está produciendo algodón, es porque *previamente* ya se tomó la decisión de especializarse en algodón según su ventaja comparativa en algodón. En este sentido, *toda existencia de producción implica una previa decisión con base en las ventajas comparativas*.

De la misma manera debe explicarse la producción de una firma estadounidense. Si hoy en día se observa la producción de una firma estadounidense en su mercado doméstico, esa observación implica, en el sentido lógico de "necesidad", que, en el pasado, *ya se tomó la decisión con base en una ventaja comparativa a su favor*. De otra manera, esa firma no estaría produciendo actualmente. Por lo tanto, posteriormente, en un periodo de tiempo *ulterior* a esa especialización, la firma vio con riesgo la competencia de sus rivales y decidió reducir sus costos absolutos. Al hacerlo, al tomar la decisión de reducir sus costos de mano de obra altamente calificada, *tomó una decisión de naturaleza muy distinta* a la de la decisión que involucró la ventaja comparativa: fue una decisión relativa única y exclusivamente a *la ventaja absoluta*. *Deseó conservar su ventaja absoluta*. Si lograra reducir estos costos, entonces lo que estaría haciendo sería conservar sus ventajas comparativas.

En conclusión, [1] los propósitos de los desplazamientos de las firmas responsables del concepto de *outsourcing* deben interpretarse como aquellos dedicados a conservar o mantener sus ventajas absolutas (aquí Daly tiene razón en su reclamo a quienes defienden el *outsourcing*: les reclama que no quieran defenderla en términos de ventajas absolutas, pues necesitan el prestigio del teorema de las ventajas relativas); [2] los movimientos propios del *outsourcing* no pueden interpretarse como posibles falsadores de la validez del teorema (aquí es incorrecta la interpretación que Daly hace de la premisa de inmovilidad de factores); [3] los dos tipos de desplazamientos son distintos (mi argumento) y [4] todavía falta mucha evidencia firme para probar que esta estrategia haga perder

las ventajas comparativas de los países que ejercen el *outsourcing*.

## 6. Referencias

- Baumol, William J., Alan S. Blinder, Edward N. Wolff [2005]. *Downsizing in America: Reality, causes, and consequences*. New York: Russell Sage Foundation, 2005.
- Council of Economic Advisers [2004]. *Economic Report of the President Transmitted to the Congress, February 2004, together with the Annual Report of the Council of Economic Advisors, 108 Congress, 2nd Session, H. Doc. 108-45*. Washington: United States Government Printing Office, 2004, 417 pp.
- 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%2520%2520Major+Inconsistencies%22&hl=es](http://www.puaf.umd.edu/faculty/papers/daly/Globalization%2520Inconsi.doc.pdf+%22Globalization%2520%2520Major+Inconsistencies%22&hl=es)
- Dobbs, Lou. *Exporting America*. CNN, 2004. Available from <http://edition.cnn.com/CNN/Programs/lou.dobbs.tonight/popups/exporting.america/content.html>.
- Dossani, Rafiq and Martin Kenney [2004]. *Outsourcing debate-Part I*. YaleGlobal Online (Yale Center for the Study of Globalization), (25 February 2004), 5 pp.
- Drezner, Daniel W. [2004]. *The outsourcing bogeyman*. *Foreign Affairs*, (May/June 2004), 5 pp. In: <http://foreignaffairs.org>.
- Economist, the [2004a]. *The great hollowing-out myth*. The Economist, (February 17th 2004).
- Economist, the [2004b]. *The new jobs migration*. The Economist, (February 19th 2004).
- Economist, the [2001]. *Globalisation and its critics*. The Economist, (September 27th 2001).
- Farrell, Diana [2004]. *Exporting Jobs*. International Herald Tribune (The IHT Online) (2004), 2 pp.
- [Farrell, Diana] [2003]. *Offshoring: Is it a win-win game?*. McKinsey Global Institute, McKinsey&Company, San Francisco, August 2003. [Este es un documento crucial, constantemente citado en el debate, pero del cual no pueden hacerse citas sin la aprobación escrita del instituto McKinsey.]
- Feenstra Robert C. and Gordon H. Hanson [1996a]. *Globalization, outsourcing, and wage inequality*. Working paper 5424. NBER Working Paper Series (National Bureau of Economic Research), January 1996, 11 pp.

- Feenstra Robert C. and Gordon H. Hanson [1996b]. *Globalization, outsourcing, and wage inequality*. The American Economic Review, 86, 2 (May, 1996), pp. 240-245.
- Feenstra, Robert C. and Gordon H. Hanson [2003]. *Ownership and control in outsourcing to China: Estimating the property-rights theory of the firm*. Working paper 10198. NBER Working Paper Series (National Bureau of Economic Research), December, 2004, 51 pp.
- Grossman, Gene M. and Elhanan Helpman [2002]. *Outsourcing in a global economy*. Working paper 8728. NBER Working Paper Series (National Bureau of Economic Research), January 2002, 54 pp.
- Griswold, Daniel [2003]. *The logic of trade*. Washington Times, (8/18/2003). Posted on 08/19/2003 in: <http://209.157.64.200/focus/f-news/966721/posts>.
- Groshen, Erica L. and Simon Potter [2003]. *Has structural change contributed to a jobless recovery?* Current Issues in Economics and Finance (Federal Reserve Bank of New York), 9, 8 (August 2003), 7 pp.
- Hines, Matt [2004]. *Greenspan: Offshoring laws could harm U.S.* CNET News.com, March 12, 2004, in: <http://zdnet.com/2100-1104-5172975.html>
- Kinsley, Michael [2004]. *Free Trade Butters "I'm for free trade but" usually means you're no for free trade at all*. Slate [slate.msn.com] (8 January 2004), 3 pp.
- Lindsey, Brink [2004]. *Job losses and trade: A reality check (Executive summary)*. Trade Briefing Papers (Center for Trade Policy Studies, CATO Institute), March 17, 2004, 15 pp.
- Mann, Catherine L. [2003]. *Globalization of IT services and white collar jobs: The next wave of productivity growth*. Number PB03-11. International Economics Policy Briefs, December 2003, 13 pp.
- Popper, Karl [1974]. *Conocimiento objetivo: Un enfoque evolucionista*. Traducción de Carlos Solís Santos. Primera edición. Madrid: Tecnos, 342pp. [Edición original, 1972].
- Popper, Karl [1977]. *Búsqueda sin término: Una autobiografía intelectual*. Traducción de Carmen García Trevijano. Primera edición. Madrid: Tecnos, 1977, 287 pp. [Edición original, 1974].
- Popper, Karl [1983a]. *Conjeturas y refutaciones: El desarrollo del conocimiento científico*. Traducción de Néstor Míguez

- adaptada a la cuarta edición inglesa. Primera edición. Barcelona: Ediciones Paidós, 1983, 513pp. [Edición original, 1963, cuarta edición inglesa, 1972].
- Popper, Karl [1983b]. *Sociedad abierta, universo abierto: Conversación con Franz Kreuzer*. Traducciones de Salvador Mas Torres y Angeles Jiménez Perona. Madrid: Tecnos, 1983, 158 pp. [Edición original, 1982].
- Popper, Karl [1984]. *El universo abierto: Un argumento en favor del indeterminismo*. PostScriptum a La lógica de la investigación científica, volumen II. Edición preparada por W. W. Bartley III. Traducción de Marta Sansigre Vidal. Madrid: Tecnos, S. A., 208pp. [Edición original, 1956].
- Popper, Karl [1985a]. *La lógica de la investigación científica*. Traducción de Víctor Sánchez de Zavala. Madrid: Tecnos (Estructura y función: El porvenir actual de la ciencia), 1985, 451pp. [Edición original, 1934].
- Popper, Karl [1985b]. *Realismo y el objetivo de la ciencia: Post Scriptum a La lógica de la investigación científica*. Vol. I. Edición preparada por W. W. Bartley III. Traducción de Marta Sansigre Vidal. Madrid: Tecnos, 1985, 462 pp. [Edición original, 1956].
- Popper, Karl [1985c]. *Teoría cuántica y el cisma en física: Post Scriptum a La lógica de la investigación científica*, volumen III. Edición preparada por W. W. Bartley III. Traducción de Marta Sansigre Vidal. Madrid: Tecnos, S. A., 1985, 239 pp. [Edición original, 1956].
- Ricardo, David [1977]. *Principios de economía política y tributación*. Traducción de Juan Broc B., Nelly Wolf y Julio Estrada M. Revisión de Manuel Sánchez Sarto. México, D. F.: Hemisferio, 332 pp.
- Roberts, Paul Craig [2004a]. *Where did all the jobs go?* (February 15, 2004). In: <http://www.vdare.com/articles/where-did-all-the-jobs-go>
- Roberts, Paul Craig [2004b]. *Moving our economy offshore*. (February 18, 2004). <http://www.vdare.com/articles/moving-our-economy-offshore>
- 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). In: <http://www.vdare.com/articles/outsourcing-a-new-occupational-hazard>
- Roberts, Paul Craig [2004e]. *The missing case for free trade*. (March

- 15, 2004). <http://www.vdare.com/articles/the-missing-case-for-free-trade>
- 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). In: <http://www.vdare.com/articles/more-on-the-trade-wars>
- Roberts, Paul Craig [2003c]. *Outsource the entire government – Not just parks (And foreign policy).* September 16, 2003. <http://www.vdare.com/articles/outsource-the-entire-government-not-just-parks-and-foreign-policy>
- Roberts, Paul Craig [2003d]. *Is outsourcing trade – Or dispossession?* March 04, 2003. <http://www.vdare.com/articles/is-outsourcing-trade-or-dispossession>
- Roberts, Paul Craig [2003e]. *Globalism plus outsourcing equals American dispossession.* (July 22, 2003). In: <http://www.vdare.com/articles/globalism-plus-outsourcing-equals-american-dispossession>
- Roberts, Paul Craig [2002]. *An economist rethinks free trade.* (February 12, 2002). <http://www.vdare.com/articles/an-economist-rethinks-free-trade>
- 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/>
- Varian, Hal R. [2004]. *What goes abroad usually comes back, with benefits.* The New York Times, (March 11, 2004).