

# Outsourcing y Libre Comercio: ¿Dilema para Smith y Ricardo?<sup>1</sup>

Maldonado-Veloza, Fabio

**Maldonado-Veloza, Fabio**  
Economista. Msc. en Economía.  
Profesor Titular e investigador del  
Departamento de Economía,  
Universidad de Los Andes  
[fabioemv@yahoo.com](mailto:fabioemv@yahoo.com)

Recibido: 27-03-06  
Revisado: 07-06-06  
Aceptado: 04-07-06

La presente investigación sobre los problemas epistemológicos de algunos argumentos en pro y en contra de la práctica del outsourcing se inició con Maldonado-Veloza (Buenos Aires, 2004, se complementó con Sao Paulo, 2005 y Banco Central de Venezuela, 2006). En esta línea de investigación falta averiguar si los argumentos de Smith y de Ricardo a favor del libre comercio de bienes y servicios serían igualmente válidos para el libre comercio de mano de obra calificada. Algunos autores ya han "imaginado" las posibles respuestas de Smith y Ricardo al respecto y han decidido que los economistas clásicos ingleses no hubieran apoyado el actual outsourcing. Aquí se va a tomar un argumento paradigmático de Wayne Holovacs (2005), un asesor de CEOs de corporaciones estadounidenses, quien describe una posible respuesta de Smith y Ricardo. En el examen de su argumento, se ha encontrado un conjunto de premisas altamente problemáticas como para permitirle concluir que ni Smith ni Ricardo hubieran apoyado la práctica del outsourcing hoy en día. Argumentos à la Holovacs no entienden apropiadamente el concepto de un "comercio mutuamente benéfico". Tampoco es viable la premisa de que con la práctica del outsourcing Estados Unidos estaría "transfiriendo" sus ventajas comparativas a países como la India.

**Palabras clave:**

**RESUMEN**

The current exploration about the methodological problems of some outsourcing pro and con arguments started with Maldonado-Veloza (2004, and it was extended in Sao Paulo, 2005 and Banco Central de Venezuela, 2006). The study is not exhausted yet and it needs to find out whether Smith and Ricardo arguments would have been similarly well-founded in order to defend the free commerce in skilled labor. Some authors have started to "imagine" the possible answers Smith and Ricardo would have been yielded and they have decided that the English classical political economists would have not supported the actual outsourcing. In this essay I will take the paradigmatic argument by Wayne Holovacs (2005), an author and advisor to CEOs, who describes a possible answer by Smith and Ricardo. Examining his argument, it has been found that a set of some premises is highly problematic and it cannot allow him to conclude that either Smith or Ricardo would have been supported outsourcing today. À la Holovacs arguments do not understand properly the "mutuality of benefit", "fairness", and "balance" concepts. The premise that US would have been "transferring" its comparative advantage to countries like India is not viable either.

**Key words:**

**ABSTRACT**

## 1. Introducción

La “exportación de empleos” (outsourcing) que algunas corporaciones de los Estados Unidos están ejerciendo actualmente consiste en despedir mano de obra altamente calificada y reemplazarla por mano de obra extranjera contratada a un costo mucho menor en otros países de habla inglesa. Esta práctica todavía continúa siendo altamente controversial debido a las negativas consecuencias laborales para esos empleados. Las peticiones de una intervención estatal inmediata han crecido en medio del debate y son consideradas como urgentes por quienes atacan esas prácticas.

La defensa a ultranza de la globalización, y del libre comercio generalmente asociado a ella, ha empezado a mostrar grietas desde los mismos países desarrollados y, por lo tanto, el conjunto de sus críticos ya no está constituido fundamentalmente por los países en vías de desarrollo que, hasta ahora, eran los “únicos” en verse afectados por la globalización. Esa práctica también se ha visto perturbada por una discusión en la que está altamente involucrada la teoría económica.

Por el lado de Smith, en la discusión teórica, el dilema es si las ventajas del libre comercio, asociadas por lo general al comercio de bienes y servicios, pueden ser extendidas o no al comercio de factores de producción sin problema alguno. La práctica actual del outsourcing está asociada a la globalización y al libre comercio y, por lo tanto, la pregunta crucial es si es válida la extensión de las ventajas del libre comercio, tan defendidas por Smith y Ricardo, a las ventajas del libre desplazamiento de mano de obra calificada.

Por el lado de David Ricardo, el teorema de las

ventajas comparativas ha sido esgrimido para justificar esa práctica por algunos e igualmente para criticarla por otros. Según algunos autores, el outsourcing sería un claro ejemplo de las bondades del teorema y según otros constituiría un claro ejemplo de las limitaciones contemporáneas del teorema y de las bondades mismas del libre comercio. Mankiw fue uno de quienes inició el debate teórico (ver Council of Economic Advisors, 2004).

Estos problemas obligan la formulación de algunas preguntas cruciales de investigación. ¿Es válido justificar con las ventajas del libre comercio esos desplazamientos? Los actuales desplazamientos ¿son un límite inaceptable del libre comercio y, por lo tanto, exigen un “libre comercio moderado”? ¿El teorema de las ventajas comparativas de Ricardo es válido para defender esos desplazamientos? ¿Los actuales desplazamientos ilustran problemas de las ventajas absolutas o, por el contrario, de las ventajas comparativas?

Algunas de las respuestas a estas preguntas ya se han adelantado en Maldonado-Veloza (Buenos Aires, 2004). Allí se examinaron algunos problemas epistemológicos de los argumentos de los autores que defienden el outsourcing cuando apelan al teorema de las ventajas comparativas y se identificaron las premisas problemáticas de esos argumentos. Para tal efecto, se inspeccionó el argumento de Daly (2004) y se presentó la manera como él se opone a la práctica del outsourcing. Se mostró que el ataque de Daly es erróneo, pues no se da cuenta de que el desplazamiento que prohíbe el teorema de Ricardo es de naturaleza muy distinta al desplazamiento de los actuales factores de producción.

Como complemento de la investigación, en

---

<sup>1</sup> Una versión preliminar de este ensayo fue presentada en las XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Sección Epistemología de la Economía, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 5-6 de octubre de 2006.

Maldonado-Veloza (Sao Paulo, 2005) se examinaron los argumentos del debate entre Schumer y Roberts (2004), por un lado, y Kinsley (2004), por el otro. El senador Schumer y el economista Paul Craig Roberts consideran que los movimientos de los factores de producción violan el teorema de las ventajas comparativas. Cometen el mismo error teórico de Daly, pues al aseverar que los actuales desplazamientos violan el teorema de Ricardo, no se dan cuenta de que esos desplazamientos no son de la misma naturaleza que los de la prohibición que impuso Ricardo para la validez del teorema. Por lo tanto, esta premisa viola tanto las conclusiones de la argumentación de Schumer y Roberts, así como las de Daly.

Igualmente se mostró que, por el lado de Kinsley (2004), él da una respuesta correcta a la prohibición del libre comercio de factores y, por consiguiente, defiende la práctica del outsourcing. Sin embargo, allí mismo también se señaló que una de las premisas del argumento de Kinsley es falsa, pues aun cuando él admite en otras premisas que el núcleo de la teoría del libre comercio es el concepto de ventaja comparativa, sin embargo, interpreta erróneamente el outsourcing como si se tratara del ejercicio de las ventajas comparativas. Extiende, sin probarlo, las ventajas del análisis de las ventajas comparativas de los bienes y servicios a unas ventajas comparativas en el mercado de factores. Este paso "extra" es innecesario, pues aun cuando la defensa del outsourcing que él presenta es correcta, ese paso adicional es superfluo, pues el outsourcing es el ejercicio de las ventajas absolutas, no de las comparativas.

Finalmente, se tomó en consideración el aspecto temporal de las corporaciones cuando deciden que hay que reducir los costos absolutos: esa decisión es posterior a la decisión que las llevó a ejercer las ventajas comparativas. Es decir, cuando las corporaciones están decidiendo

reducir sus costos absolutos, lo están haciendo después de que haber emprendido el ejercicio de las ventajas comparativas. Ya están en plena competencia con otras firmas en el mercado estadounidense y, por lo tanto, lo que están haciendo actualmente es defendiendo su competitividad, no construyendo, transfiriendo o creando nuevas ventajas comparativas (Maldonado-Veloza, Sao Paulo, 2005).

En la investigación sobre este tema faltaría por discutir el experimento de imaginar lo que Ricardo hubiera respondido con respecto a la práctica actual del outsourcing. Éste es el objetivo del presente ensayo, el cual aspira a proseguir la investigación sobre asuntos epistemológicos de problemas económicos concretos y particulares y a evadir discusiones a veces excesivamente abstractas y generales.

Debido a que la globalización se asocia con libre comercio de bienes y servicios, y libre comercio de bienes y servicios se asocia con la no intervención obstaculizadora del Estado en sus desplazamientos, en el debate actual se ha pretendido asociar las ventajas del libre comercio de bienes y servicios a las de los desplazamientos de factores de producción. Por lo tanto, uno de los giros que la discusión sobre este punto ha tomado consiste en averiguar si los argumentos de Smith y de Ricardo a favor del libre comercio de bienes y servicios son igualmente válidos para el libre comercio de mano de obra calificada. Algunos autores ya han "imaginado" las posibles respuestas de Smith y Ricardo al respecto y han decidido que los economistas clásicos ingleses no hubieran apoyado el actual outsourcing. Es decir, han resuelto que esa práctica violaría las defensas que ellos hicieron del libre comercio. Para cumplir el objetivo identificado anteriormente, aquí se va a tomar un caso paradigmático de cómo Wayne Holovacs (2005), un asesor de CEOs de corpora-

ciones estadounidenses, describe una posible respuesta de Ricardo sobre el caso.

## 2. La argumentación de Holovacs

Para configurar la posible respuesta que hubieran dado los economistas clásicos, Holovacs toma una proposición y le da un status de subtítulo: “No-verdad [Un-truth] No. 3: Out-sourcing es simplemente una parte del libre comercio, y los economistas clásicos como Adam Smith y David Ricardo la hubieran amado”. Seguidamente, él pasa a “demostrar” la falsedad de esa proposición:

Smith y Ricardo no se imaginaron una relación comercial en la cual no habría beneficio mutuo, es decir, justicia y balance. Ambos economistas supusieron que las economías nacionales actuarían con un claro entendimiento de auto interés nacional. Yo dudo que bien Smith o Ricardo hubieran estado satisfechos de encontrar que sus teorías de libre comercio estarían siendo usadas para apoyar la transferencia de factores de producción de las naciones desarrolladas a las naciones del tercer mundo, para sacar provecho de casi todas las ofertas ilimitadas de trabajo extranjero barato. Ellos tampoco hubieran podido imaginar que una nación correría efectivamente el riesgo de la bancarrota por sí misma al transferir su ventaja comparativa de base de conocimiento, experticia y capital a sus socios comerciales, e igualmente despachar empleos al extranjero. Nuestras actuales políticas comerciales no son las del *laissez-faire* sino más bien las de “*Vest la vie*”. Recuérdese que América está en guerra con el terrorismo.

Obsérvese que Holovacs duda que autores clásicos como Adam Smith y David Ricardo estarían satisfechos hoy en día con el indebido uso que se está haciendo de sus teorías de libre comercio para apoyar la movilidad de factores de

producción desde las naciones desarrolladas hacia las del tercer mundo y así sacar provecho de la ilimitada oferta de trabajo extranjero barato. Es decir, según Holovacs, la teoría del libre comercio de Smith y Ricardo sería válida únicamente para la libre movilidad de bienes y servicios, mas no para la libre movilidad de factores de producción y, por lo tanto, la globalización debería estar sometida a la misma discriminación. Su argumento central podría ser descompuesto en los siguientes sub-argumentos y/o premisas:

[1] Adam Smith y Ricardo usaron sus teorías para favorecer a las dos partes del comercio (no para favorecer sólo a una de las partes).

[2] La interpretación de “beneficio mutuo” según Holovacs es la siguiente: No es posible imaginar una relación comercial sin “beneficio mutuo”. “Beneficio mutuo”, según Holovacs, significa que Estados Unidos no actúe en contra de sus “propios” intereses. Al exportar empleos, Estados Unidos está actuando contra sus propios intereses. Exportar empleos favorece a los países extranjeros y no a Estados Unidos.

[3] Las corporaciones están exportando empleos y conducirán a Estados Unidos a la bancarrota. Además, están sacando provecho de la teoría del libre comercio para apoyar la transferencia de mano de obra hacia el extranjero. Por lo tanto, Estados Unidos corre el peligro de una bancarrota de continuar ejerciendo esa práctica.

[4] Las ventajas comparativas de las corporaciones están constituidas por conocimiento, experticia y capital.

[5] Las corporaciones están transfiriendo sus ventajas comparativas a los países

extranjeros que fungen como sus socios comerciales.

[6] Las actuales políticas comerciales no son las del *laissez-faire*, sino las del “*vest la vie*”.

Conclusión: Adam Smith y David Ricardo no hubieran utilizado su teoría del libre comercio para justificar el outsourcing.

### **3. La premisa de Hologacs de cómo debería interpretarse un comercio “mutuamente benéfico”**

En primer lugar, hay que interpretar el significado de lo que Hologacs considera como “mutuamente benéfico”, pues, como se observará, esa no es la interpretación de Smith y Ricardo y, por lo tanto, no puede usarse para configurar una posible respuesta de ellos. En su paráfrasis, “beneficio mutuo” implica necesariamente “justicia” y “balance”. Sin embargo, si hay que discutir el argumento en los términos propuestos por él, entonces la recomendación que hace el teorema ricardiano de las ventajas comparativas sería totalmente “injusta”, “no beneficiosa” y “no balanceada”. Es preciso recordar que, en el teorema original de Ricardo, Inglaterra terminó especializándose en la producción de algodón, e igualmente habría que destacar que el “cierre” de la producción de vino inglesa no tuvo absolutamente nada de “justa” (ver Tabla 2). Aun cuando los empresarios no están presentes originalmente en el ejemplo de Ricardo, es posible imaginar que los empresarios vinícolas ingleses no celebrarían en absoluto la decisión que recomienda el teorema en cuanto a “cerrar” la producción de vino inglés y dedicar todos los recursos a la producción de algodón. Y, obviamente, los empleados tampoco.

En los panfletos y los discursos de estos agentes económicos, afectados por las recomen-

daciones del teorema, se hubiera protestado exactamente de la misma manera como actualmente están protestando los desempleados estadounidenses y hubieran acusado al teorema (o sus defensores) de darle más privilegios a los productores portugueses extranjeros de vino que a sus propios compatriotas ingleses. Seguramente, las recomendaciones del teorema hubieran sido calificadas de “traidoras”, tal y como han sido calificadas las corporaciones que actualmente practican el outsourcing. Ellos también hubieran podido aseverar que el teorema de las ventajas comparativas no es beneficioso para “ambas partes”, que “no es justo” y que “no es balanceado”.

Sin embargo, el problema con este ejercicio imaginario propuesto por Hologacs es que ese no es el punto de la discusión y, por consiguiente, pierde de vista el problema fundamental. El sujeto de la oración de toda la discusión vinculada con la predicción del teorema de la ventaja comparativa no descansa en este tipo de “justicia” o “injusticia”. La forma como debe interpretarse el teorema de Ricardo, cuando se afirma que la decisión de especializarse produce resultados beneficiosos para ambas partes es que, efectivamente, las dos partes salen ganando, a pesar de las “pérdidas” de la “apreciada” tradición vinícola inglesa. Tanto Portugal como Inglaterra salieron ganando debido a la liberación de recursos liberados de la producción de vino inglesa y de la producción de algodón portuguesa. Ambos recursos estaban siendo mal empleados tanto en Inglaterra como en Portugal y ahora lo están haciendo más eficientemente, pues es más eficaz emplear recursos con costos de oportunidad más bajos, que emplear los que implican costos de oportunidad más altos.

Desde el punto de vista del teorema, por muy preciada y por muy altamente valorada que fuera la tradición inglesa de producción de vinos, por

mucho apego que se tuviera en la defensa de su producción vinícola, el hecho económico crucial, inobservable para el sentido común no educado en la teoría económica, es que esos trabajadores que dedicaban sus esfuerzos a la producción de vino inglés, constituían un excesivo costo de oportunidad laboral. Además, en las condiciones previas a la especialización, no les era posible comprar vino portugués más barato que el inglés.

En consecuencia, el “interés nacional” al que hace referencia Holovacs no es el interés “sensible” descrito en nuestro ejemplo imaginario. El “interés nacional”, “correcto”, además, desde el punto de vista de la teoría económica, es que lo que decide la especialización de la producción en las naciones no es ese sentimental interés, sino el concepto educado y crucial de costo de oportunidad. No es el apego a una tradición lo que justifica la especialización, sino el resultado de una recomendación científica respaldada por el prestigio del teorema.

En cuanto a los productores y trabajadores ingleses que se vieron obligados a emigrar de ese sector, que terminaron literalmente “quebrados” a corto plazo, es obvio que por muy dolorosa que haya sido esa experiencia, esa no fue más que una “mera” experiencia, lamentablemente intensa, pues lo que decide el beneficio mutuo de Inglaterra y Portugal es que ambos ganan más con la especialización que con la no especialización. La especialización es una ganancia mayor que la “pérdida” de producción vinícola inglesa y que la “pérdida” de algodón portugués. Es decir, para poder especializarse y para poder compartir los beneficios mutuos entre ambas naciones, para poder sacar provecho de la especialización, para ejercer un estricto análisis de costo-beneficio, es imprescindible pagar el costo.

El beneficio mutuo no es gratis. El costo, expresado en términos de Holovacs, es la “injusti-

cia” con respecto a la producción patentemente ineficiente de Inglaterra. Pero recuérdese que Portugal tenía la ventaja absoluta tanto en vino como en algodón. Esto quiere decir que Portugal era mucho más eficiente en la producción de ambos productos que Inglaterra y, a pesar de ello, se vio obligado a renunciar a su eficiente producción de algodón. El resultado es que Portugal se vio obligado a renunciar a la eficiente (absoluta) producción de algodón e Inglaterra se vio obligada a renunciar a la ineficiente (absoluta y relativa) producción de vino. En términos absolutos, Portugal es más productivo que Inglaterra en términos absolutos (tiene la ventaja absoluta en ambos productos), pero, aun así, no le conviene la producción de algodón debido a los criterios relativos. En tal caso, sería más “injusta” la renuncia a una producción eficiente portuguesa que la renuncia a una producción ineficiente inglesa. Son distintas.

Cuando Portugal renunció a su eficiente y absoluta producción de algodón, lo hizo por consideraciones relativas, pues en la producción de algodón no tenía ventajas relativas. Aun siendo más eficiente que Inglaterra en ambos productos, prefirió renunciar a su eficiencia absoluta en la producción de algodón, pues lo que decide la producción o no de algodón no es su ventaja absoluta, sino la desventaja relativa en algodón. Cuando Inglaterra renunció a su ineficiente y absoluta producción de vino, no lo hizo por su ineficiencia absoluta, sino por su ineficiencia relativa en la producción de vino y por la ventaja relativa en la producción de algodón. Y lo que Inglaterra y Portugal tienen en común, según Holovacs, es que, seguramente, y en ambos casos, tanto los trabajadores vinícolas ingleses como los algodoneros portugueses sufrieron las consecuencias de las recomendaciones del teorema. En la Tabla 1 se muestra la situación

inicial.

**Tabla 1.** Situación inicial: Portugal es más productivo que Inglaterra en ambas mercancías

|                   | Portugal requiere: | Inglaterra requiere: |
|-------------------|--------------------|----------------------|
| Vino (hombres)    | 80                 | 120                  |
| Algodón (hombres) | 90                 | 100                  |

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 2 se muestra el resultado final.

**Tabla 2.** La predicción del teorema  
 Ambas naciones se especializan la  
 producción de un solo bien

|         | Portugal se especializa en vino | Inglaterra se especializa en algodón |
|---------|---------------------------------|--------------------------------------|
| Vino    | 80                              | x                                    |
| Algodón | x                               | 100                                  |

Fuente: Elaboración propia

La predicción es que Portugal se especializará en vino, puesto que su costo de oportunidad es más bajo en Portugal (0,89). Inglaterra se especializará en algodón, puesto que su costo de oportunidad es más bajo en Inglaterra (0,83). Pero tan importante para las consideraciones de “justicia” e “injusticia”, obsérvese lo que ocurre en cuanto a la relación de intercambio: Portugal venderá vino, en cuya producción empleó 80 hombres, y recibirá algodón inglés que costó el trabajo de 100 hombres. Esta relación es desigual, es “injusta”, pero, según el teorema, a Portugal le conviene, pues está entregando el trabajo de sólo 80 hombres y está recibiendo el de 100 (recibe más de lo que entrega), y usa eficientemente su mano de obra en la producción de vino. Inglaterra también registra un intercambio desigual: vende su algodón, que empleó 100 hombres, y recibe vino portugués que empleó 80 hombres. Es decir, entrega el trabajo de 100 hombres y recibe sólo el de 80.

Obsérvese que en ambos casos hay un intercambio entre valores no equivalentes, pues lo que decide la eficiencia, y la sobrevivencia en el mercado mundial, no es el intercambio entre valores equivalentes, sino el costo de oportunidad de cada productor en cada país. A Portugal le conviene el intercambio desigual pues recibe más trabajo del que entrega. A Inglaterra también le conviene el intercambio desigual: aun cuando entrega 100 horas y recibe 80 (a nivel nacional sería inaceptable entregar más de lo que recibe), aun así, acepta este intercambio, “se deja robar” en el intercambio, porque es más racional recibir algodón que empleó sólo 80 hombres portugueses que tener que emplear 120 hombres ingleses de vino para obtener algodón inglés (que le cuesta 100 hombres) (basado en Maldonado-Veloza, 2006).

#### 4. La premisa de una posible “transferencia de la ventaja comparativa”

Finalmente, tampoco se puede suscribir la aseveración de Wayne en cuanto a que el problema del outsourcing es que se trata de “una transferencia de la ventaja comparativa”. Las ventajas comparativas no se transfieren, se ejercen. Si se observa cuidadosamente el ejemplo, la ventaja comparativa de Inglaterra en la producción de algodón no fue transferida a Portugal, pues simplemente Inglaterra no la tenía. Nunca la tuvo en el ejemplo. La ventaja comparativa que usufructuaba Inglaterra no era con respecto a la producción de vino, sino, por el contrario, con respecto a la producción de algodón y fue esa ventaja comparativa la que efectivamente ejerció. Renunciar a la producción de vino inglés no implicó la transferencia de una ventaja comparativa totalmente inexistente. Por el lado de Portugal, tampoco hubo una transferencia de ventaja comparativa alguna hacia

Inglaterra, pues sencillamente Portugal nunca tuvo una ventaja comparativa en la producción de algodón y, por lo tanto, nunca pudo transferírsela a Inglaterra.

Lo que sí hay que aclarar es que, aun cuando Portugal era el país más productivo en el modelo, tanto en la producción de vino como en la producción de algodón, es decir, que aun cuando Portugal tenía la ventaja absoluta en la producción de ambos productos, a lo que sí renunció Portugal fue a su ventaja absoluta en la producción de algodón. Pero lo hizo para ejercer su ventaja comparativa en la producción de vino. Lo crucial es la ventaja comparativa, no la ventaja absoluta. Este ejemplo, expresado en términos de juegos de naipes, diría que la ventaja comparativa "mata" la ventaja absoluta.

Aplicado el mismo ejemplo de Wayne al caso estadounidense, el argumento en contra de su error podría extenderse explicando lo que en realidad está ocurriendo actualmente. Es más viable pensar que Ricardo hubiera respondido de la siguiente manera. Supóngase que los productores ingleses de algodón, después de tomar la decisión de especializarse en la producción de algodón, decidieran "exportar" algunos de sus mejores ingenieros a la India. Con ello, lo que estaría haciendo Inglaterra sería simplemente reduciendo los costos absolutos de una mano de obra calificada que trabajaba previamente en la producción algodonera inglesa. Obviamente, habría trabajadores de la industria del algodón que estarían muy molestos, pero el punto es que las ventajas comparativas permanecerían intactas con respecto a Portugal, e incluso se aumentarían a favor de Inglaterra, pues una reducción de costos absolutos implica necesariamente una reducción del costo de oportunidad.

Tampoco habría transferencia de su ventaja comparativa en la producción de algodón, pues no

sólo la conservaría, sino que la favorecería. Y la firma inglesa que "exportaría" esos empleos estaría mejorando su competencia frente a otras firmas inglesas productoras de algodón. Mankiw intervendría aquí y diría que a largo plazo se supone que esos desempleados estadounidenses encontrarán otros empleos, que la firma inglesa pionera en "exportar empleos" a la India aumentaría sus beneficios, el estado cobraría más impuestos.

## 5. Referencias

- Council of Economic Advisors [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%2520Inconsistency.doc.pdf+%22Globalization%20C2%B4s+Major+Inconsistencies%22&hl=es](http://www.puaf.umd.edu/faculty/papers/daly/Globalization%2520Inconsistency.doc.pdf+%22Globalization%20C2%B4s+Major+Inconsistencies%22&hl=es)
- Holovacs, Wayne [2005]. **American CEOs Can do better, we have the technology?:** The American high & low intellectual property is at risk for terrorism from abroad. Lincoln: iUNiverse, 2005, 182 pp.
- 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.
- Maldonado-Veloz, Fabio [2006]. "**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 [2005]. “**Examen epistemológico del uso de las ventajas comparativas en la defensa y el ataque del outsourcing**”. V Congreso da Siame-Sociedade Iberoamericana de Metodologia da Economia, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA), Universidad de São Paulo (USP), Sala A: Sessão paralela N°3 (14:00-15:30), 29 de Setembro de 2005, São Paulo, 29 E 30 de Setembro de 2005, 19 pp.

Maldonado-Veloza, Fabio [2004]. “**Crecimiento sin empleo y ventajas comparativas: Un**

**análisis epistemológico**”. X jornadas de epistemología de las ciencias económicas, Sección de Economía, Sección de Matemática e Inteligencia Artificial, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 5-11 de octubre de 2004, 10 pp.

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.

Schumer, Charles and Paul Craig Roberts [2004]. “**Exporting jobs is not free trade.**” International Herald Tribune (The HIT Online), Wednesday, January 7, 2004.