

Globalización, tecnología y empleo regional

GORDON H. HANSON

Universidad de California, San Diego y NBER



I. INTRODUCCIÓN

EL ÚLTIMO CUARTO DE SIGLO HA SIDO TESTIGO de una gran ola de globalización y de cambios trascendentales en la tecnología que utilizamos para producir bienes y servicios y para interactuar entre nosotros. Al comienzo de esta ola de globalización, había un optimismo generalizado en cuanto a que la profundización del libre comercio traería prosperidad a todo el mundo. Sin duda, gran parte de ese optimismo resultó justificado. Solo en China e India, la apertura del mercado ayudó a sacar a cientos de millones de personas de la pobreza. En otros países, sin embargo, el legado de la globalización ha sido más complejo. Si bien la creciente integración de los mercados internacionales ayudó a incrementar los ingresos nacionales en promedio, también provocó trastornos en la vida de muchos de aquellos que trabajan en industrias que compiten con importaciones de países con bajos salarios y que viven en regiones en las que se concentran esas industrias. Entre otras, las consecuencias de esos trastornos han sido dos décadas de estancamiento económico en muchas ciudades y regiones manufactureras. En este documento, repaso lo que sabemos sobre las causas de ese estancamiento, sus consecuencias políticas y sus posibles soluciones.

A modo de motivación, es instructivo recordar lo embriagadores que fueron los primeros años de la década de 1990. Había caído el Muro de Berlín, países otrora comunistas se incorporaban a la comunidad global de naciones que comerciaban entre sí, y los países negociaban ávidamente nuevos acuerdos de comercio. La siguiente cita del entonces presidente Bill Clinton al

2. EL SHOCK COMERCIAL DE CHINA Y LA PÉRDIDA DE EMPLEO

firmar la legislación que implementaba el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, México y Estados Unidos en 1994 plasma tal vez como nada el optimismo de la época:

Considero que hemos tomado una decisión que nos permitirá crear un orden económico en el mundo que promoverá más crecimiento, más igualdad, mejor preservación del medio ambiente y una mayor posibilidad de paz mundial¹.

No es de extrañar que un político defendiera ampliamente un acuerdo que tanto había trabajado para negociar y aprobar. Lo revelador del pronóstico de Clinton para el TLCAN es que encarnaba supuestos no demostrados sobre cómo se adaptarían los mercados laborales de Estados Unidos a un entorno comercial más abierto. A saber, por ejemplo: que *i)* incluso si la apertura del comercio generaba pérdidas de empleo en sectores que competían con importaciones, los trabajadores desplazados se reubicarían enseguida en industrias y regiones en expansión orientadas a la producción de exportaciones; *ii)* las consecuencias salariales de la pérdida de empleo se transmitirían en general entre los trabajadores menos calificados, de modo que su impacto en el agregado sería bajo; y *iii)* cualesquiera fueran las repercusiones de la globalización en el mercado laboral, serían modestas en comparación con las del cambio tecnológico, que debía ser el foco principal de las políticas públicas. Cada uno de estos supuestos resultó incorrecto, y de un modo que generó complacencia entre los economistas y las autoridades responsables de la política económica sobre la necesidad de tomar medidas en materia de política para ayudar a los trabajadores a adaptarse con éxito a la competencia de las importaciones.

En una serie de documentos en cuya autoría colaboré con David Autor y David Dorn (AUTOR, DORN y HANSON 2013, 2016, 2019; AUTOR *et al.* 2014; AUTOR *et al.* 2019), analizamos los efectos en el mercado laboral y sociopolítico del drástico aumento del comercio global con China, tras su transición de economía con planificación centralizada a economía de mercado. Identificamos esos efectos explotando la brusca variación de la exposición regional de Estados Unidos a lo que denominamos el *shock comercial de China*. El impresionante impacto del *shock* comercial de China fue consecuencia de tres factores. En primer lugar, la apertura de mercado de China fue rápida y decidida. Una vez que se embarcó en una senda de crecimiento liderado por las exportaciones, a principios de la década de 1990, la siguió con vigor. En segundo lugar, y como es usual para un país grande, la ventaja comparativa de China en las primeras dos décadas de la era de reforma se concentró en un conjunto relativamente reducido de bienes manufacturados con uso intensivo de la mano de obra, como indumentaria, artículos electrónicos para el consumo, calzado, muebles, productos de papel, equipo deportivo, textiles y otros bienes de consumo semidurables de uso extendido. Esa especialización, combinada con el inmenso tamaño del país, hizo que el rápido crecimiento de sus exportaciones tuviera como resultado un aumento marcado y sostenido en la competencia con importaciones que enfrentaban las regiones de otros países que también se especializaban en esos productos, así como un aumento marcado y sostenido de la demanda de exportaciones de las regiones especializadas en producir insumos que demandaban las fábricas chinas. En tercer lugar, las regiones de Estados Unidos, la Unión Europea y muchos países emergentes, entre ellos México, suelen concentrarse en un conjunto relativamente reducido de productos de exportación. Como consecuencia, las regiones que producían bienes que competían con las importaciones chinas estaban sumamente expuestas a esa competencia, dado que producían relativamente poco más que eso para exportar.

En nuestro análisis empírico, utilizamos mercados laborales regionales de Estados Unidos –sobre todo, zonas de desplazamiento o *commuting zones*– como laborato-

[1] Véase <https://aflcio.org/reports/nafta-20>.

rios de análisis económico. Este método no tiene nada de novedoso. GEORGE BORJAS y VALERIE RAMEY (1995) fueron pioneros del enfoque de mercados laborales locales en el estudio de las consecuencias de la globalización en su análisis de la ampliación del comercio de Estados Unidos con Japón. PETIA TOPALOVA (2010) y BRIAN KOVAK (2013) también consideraron la exposición regional a la liberalización del comercio en India y Brasil respectivamente. Lo que distingue al *shock* comercial de China es el tamaño de la economía nacional, la magnitud del auge de sus exportaciones y su apabullante ventaja comparativa en productos manufacturados de uso de mano de obra intensiva. Por esos motivos, el *shock* de China no golpeó únicamente a Estados Unidos, sino también a muchos países con sectores manufactureros que tenían una presencia sustancial de actividades en el uso de mano de obra intensiva.

La motivación para entender los impactos de los *shocks* comerciales –y, en particular, el de China– en el mercado laboral se ha intensificado con la elección en Estados Unidos del presidente Donald Trump, quien no solo es escéptico sobre las ventajas del comercio internacional y varios acuerdos comerciales emblemáticos que mantiene el país, sino que además está dispuesto a imponer aranceles a un amplio conjunto de socios comerciales, a riesgo de alterar el sistema comercial mundial en su totalidad. Sean cuales sean las simpatías políticas de cada uno, es importante entender cómo llegamos a un momento en el que la inveterada acogida de la apertura comercial por parte de Estados Unidos se está poniendo en tela de juicio.

¿Cómo llegamos a este punto de creciente desconfianza hacia la globalización? Consideremos la caracterización de manual del teorema de Stolper-Samuelson, que indica cómo afectaría un episodio como el *shock* de China a los mercados laborales estadounidenses a través del lente de la teoría comercial estándar. En respuesta a la liberalización del comercio en un país menos calificado pero con mano de obra abundante (China), una economía de calificación abundante (Estados Unidos) experimentaría un aumento del salario de los trabajadores más calificados en relación con el salario de los

trabajadores menos calificados. Sin embargo, este no es el resultado principal que observamos. Una investigación realizada en la década de 1990 daba la clara impresión de que la globalización no había sido un factor relevante en la estructura salarial de Estados Unidos (KATZ y AUTOR, 1999). También se creía que, en respuesta a los *shocks* comerciales, los trabajadores se reubicarían con facilidad entre los distintos sectores y regiones, de manera tal que el impacto de un *shock* comercial se distribuyera en forma pareja entre los trabajadores menos calificados de la economía de Estados Unidos. Nuestro trabajo (AUTOR, DORN y HANSON 2013, 2016), junto con el de muchos otros académicos, ha contribuido a derribar esa opinión generalizada: los trabajadores no se reubican con facilidad entre los distintos sectores y regiones, lo que da lugar a una dilatada adaptación a *shocks* negativos de la demanda de mano de obra local. Y, si bien la tecnología tuvo impactos pronunciados en los mercados laborales durante las décadas de 1990 y 2000, esos impactos afectaron en su mayoría a un conjunto vasto de industrias y regiones. Los efectos del *shock* comercial de China, en cambio, han sido regional y sectorialmente más concentrados.

Hoy sabemos que el comercio ha contribuido al declive del empleo manufacturero en Estados Unidos (ACEMOGLU *et al.*, 2016; PIERCE y SCHOTT, 2016). El impacto del comercio en los mercados laborales proviene menos de sus impactos en la economía en su conjunto que de sus efectos disruptivos en regiones determinadas. Si analizamos las regiones de Estados Unidos más expuestas al *shock* comercial de China –como las comunidades del medioeste y el sudeste del país– vemos caídas sustanciales en el empleo manufacturero. Esos impactos pueden no resultar llamativos a la luz de la fuerte ventaja comparativa china en la manufactura con uso intensivo de la mano de obra: lo que sí sorprende es la lentitud y parcialidad con la que esas regiones se han adaptado a la pérdida de empleo.

Si se pierden empleos en el sector manufacturero de Middletown, Ohio, por ejemplo, esperaríamos que los trabajadores abandonaran la región para buscar trabajo en otros lugares o que las empresas se vie-

ran atraídas a la región para contratar la mano de obra ahora disponible. Pero, en cambio, lo que vemos es que los trabajadores no se alejan de lugares como Middletown, que tampoco reciben la llegada de nuevas empresas. Algunos trabajadores desplazados han acabado entre los desocupados a largo plazo, mientras que una fracción mayor del conjunto ha abandonado por completo la fuerza laboral. Pocos trabajadores han pasado con éxito a actividades no comerciables. De hecho, el empleo en actividades no comerciables en esos lugares cayó modestamente, si bien el impacto del comercio en el empleo en sectores no exportables no se estima con precisión. La pérdida de empleo fue particularmente aguda para los trabajadores con menor educación, entre los que la magnitud de la caída en el sector de las manufacturas fue casi igualada por la de los sectores no manufactureros. Por lo tanto, el *shock* comercial de China fue similar a un *shock* negativo local de demanda agregada, cuyos impactos locales se vieron magnificados a medida que el *shock* se transmitió a los bienes y servicios no comerciables.

A fin de tener una mejor perspectiva sobre los impactos laborales del *shock* comercial de China, trasladamos el foco de la comparación de resultados entre regiones más y menos expuestas al comercio a la comparación de resultados entre trabajadores más y menos expuestos al comercio (AUTOR *et al.*, 2014). En nuestro análisis, nos situamos en 1991 y analizamos dos trabajadores idénticos en todos los aspectos observables –edad, género, ingresos actuales, aumento reciente de ingresos, magnitud y pago promedio del empleador, y años de antigüedad en el trabajo– excepto uno: la industria en la que trabajaban en ese año. Algunos trabajadores tienen empleo en industrias que se ven golpeadas por el *shock* comercial de China, y otros en industrias no directamente afectadas por él. A efectos ilustrativos, definimos un trabajador más expuesto al comercio como un trabajador cuya industria está en el percentil 75 en términos de aumento de la penetración de las importaciones chinas, y un trabajador menos expuesto como un trabajador cuya industria está en el percentil 25.

Al evaluar los resultados de esos dos tipos de trabajadores a lo largo de los 16 años siguientes a 1991, observamos que los trabajadores más expuestos al comercio tienen un ingreso normalizado acumulado de aproximadamente un 16% más bajo que los de los trabajadores menos expuestos. Esos trabajadores más expuestos tienen más probabilidades de desvincularse de su empleador inicial (es decir, el de 1991), de experimentar una reducción de sus ingresos con su empleador inicial y de registrar menores ingresos con otros empleadores en los años subsiguientes. En términos de ingresos anuales, ingresos a largo plazo y cambio de empleo, los trabajadores más expuestos obtienen peores resultados.

Los resultados diferenciales para los trabajadores más y menos expuestos al comercio no son uniformes en todos los estratos de distribución del ingreso. Entre los trabajadores más y menos expuestos al comercio que tienen ingresos iniciales elevados (trabajadores del decil superior del ingreso en su cohorte de nacimiento), hay pocas diferencias en el ingreso acumulado después de 1991. Entre los que ganan salarios altos, los más expuestos al comercio tienen una mayor probabilidad de abandonar a su empleador inicial y sufrir cambios de empleo más frecuentes. Sin embargo, aunque pueden perder parte de su ingreso al comienzo, tienden a recuperarlo en empleos subsiguientes con empleadores menos expuestos al comercio exterior. Por lo tanto, las consecuencias adversas del comercio en el ingreso se concentran desproporcionadamente entre los trabajadores de salario bajo (los del tercil inferior en su cohorte de nacimiento en 1991).

¿Por qué el impacto del comercio en el ingreso se concentra tanto por industria y nivel de calificación? Para responder esa pregunta, consideremos la dimensión regional del *shock* comercial de China. Puesto que las regiones manufactureras suelen tener una especialización bastante específica, el impacto de un *shock* comercial adverso equivale a una recesión regional. La investigación de DAVIS y VON WACHTER (2011) estudia el impacto de la pérdida de empleo entre los trabajadores, tras el análisis seminal de JACOBSON, LALONDE y

3. ¿LA POLÍTICA PÚBLICA PUEDE MITIGAR EL IMPACTO DE LA PÉRDIDA DE EMPLEO?

SULLIVAN (1993), que demostró que perder el empleo conduce a reducciones del ingreso importantes a corto plazo y menores a largo plazo. DAVIS y VON WACHTER (2011) establecen también que esas reducciones del ingreso por pérdida de empleo son mucho peores cuando ésta ocurre durante una recesión. Puesto que el impacto local del *shock* de China es como una recesión regional, las consecuencias para el ingreso por la pérdida de empleo inducida por factores comerciales es particularmente aguda.

Si la pérdida de empleo causada por el *shock* de China tiene efectos tan deletéreos en los trabajadores expuestos, ¿por qué no son mayores sus impactos en la economía en su conjunto? A fin de entender la aparente disonancia entre impactos locales relativamente profundos de la globalización e impactos agregados relativamente menores, es importante comprender que las manufacturas representan una proporción pequeña del empleo en Estados Unidos, que cayó del 14% en 1990 al 9% en 2007: caída de la que un cuarto aproximadamente corresponde al *shock* comercial de China. Varias investigaciones recientes sobre las consecuencias para el equilibrio general del comercio entre Estados Unidos y China usan modelos comerciales cuantitativos para evaluar el impacto del *shock* comercial de China en el bienestar en Estados Unidos (CALIENDO, DVORKIN y PARRO 2015; GALLE, RODRÍGUEZ-CLARE y YI 2015). En términos netos, el comercio con China tiene efectos positivos, aunque menores, en el bienestar nacional en Estados Unidos, lo que se condice con los bajos beneficios globales derivados del comercio para la economía estadounidense (ARKOLAKIS, COSTINOT y RODRÍGUEZ-CLARE, 2012). Si bien no hemos aprendido nada demasiado novedoso del *shock* de China en términos del impacto agregado del comercio –que es positivo, pero reducido en magnitud–, ahora sabemos que la caída en las manufacturas inducida por el comercio exterior concentra sus efectos disruptivos en tipos específicos de trabajadores, sobre todo los de salarios más bajos que residen en regiones especializadas en manufacturas de uso de mano de obra intensiva.

La mayoría de los gobiernos ha instaurado programas sociales para ayudar a los trabajadores a adaptarse a las consecuencias adversas de la pérdida de empleo, como el seguro de desempleo, que reemplaza una fracción del ingreso previo del trabajador durante algún período (seis meses en Estados Unidos); asistencia adicional cuando se trata de trabajadores que pierden su empleo como resultado de la competencia de importaciones (como el programa Trade Adjustment Assistance (TAA) en Estados Unidos, que ofrece 18 meses más de seguro de desempleo siempre y cuando los trabajadores reciban capacitación); y transferencias monetarias o en especie (como servicios de salud, vivienda y subsidios a la energía con financiación pública, y vales para la compra de alimentos u otras necesidades de los hogares), que suelen condicionarse al nivel de ingreso y a la presencia de niños en el hogar. Los trabajadores discapacitados o jubilados pueden solicitar beneficios adicionales (en Estados Unidos, en forma de Medicaid y pensiones públicas de la Administración de Seguridad Social). Además, los trabajadores de salario bajo que permanecen desocupados pueden ser candidatos a pagos por medio de un impuesto negativo a la renta (como el crédito impositivo a la renta salarial en Estados Unidos, cuya generosidad es condicional a la presencia de niños en el hogar).

¿Qué éxito tienen estos programas como reemplazo del ingreso que deja de percibirse por la pérdida del empleo? En nuestro trabajo, concluimos que el efecto mitigador de los programas gubernamentales para las regiones que experimentan caídas en el empleo inducidas por el comercio exterior es mínimo (AUTOR, Dorn y Hanson 2013). En líneas generales, los programas gubernamentales no compensan más que el 10% de las caídas en el ingreso regional inducidas por el comercio. Un motivo de ello es que gran parte de la asistencia es transitoria (como en el caso del seguro de desempleo), mientras que otra parte se condiciona a la presencia de niños en el hogar o a que los trabajadores estén en edad de jubilarse. Algo tal vez sorprendente es que, en Estados Unidos, pocos de los beneficios gubernamentales que perciben los trabajadores por la pérdida de su empleo provienen del programa TAA,

principal programa del gobierno diseñado para ayudar a los trabajadores que han perdido su empleo por la competencia de importaciones. De los USD 57 per cápita adicionales que recibe una región más afectada por el impacto comercial (es decir, del percentil 75 en exposición comercial) en relación con una región menos afectada (del percentil 25), apenas USD 0,03 provienen del TAA. Increíblemente, el aumento en la aceptación del seguro por discapacidad (Social Security Disability Insurance, SSDI) provocado por el *shock* comercial es casi 300 veces mayor que el del TAA. El SSDI brinda una ayuda económica a los trabajadores que ya no están en condiciones de trabajar. Detectamos mayores aumentos en los beneficios per cápita del SSDI en regiones más expuestas al *shock* comercial de China y una mayor probabilidad de recibir beneficios del SSDI entre los trabajadores más expuestos a la competencia de importaciones. Dado que los trabajadores que reciben el SSDI suelen permanecer en el programa durante el resto de su vida económicamente activa, los mecanismos normativos que ayudan a los trabajadores a adaptarse al *shock* de China parecen inducir a los trabajadores, en definitiva, a no reinsertarse en el mercado laboral. Ante una primera aproximación, las políticas principales que usan los trabajadores para adaptarse a *shocks* comerciales pueden estar obstaculizando su capacidad de reingresar en la fuerza laboral.

¿Qué políticas alternativas podrían considerar los gobiernos para ayudar a las regiones que experimentan pérdidas sostenidas en el empleo ya sea a causa de la globalización o del cambio tecnológico? Un abordaje, el elegido por el presidente Donald Trump, es aplicar aranceles a las importaciones y así buscar inducir un regreso de la producción manufacturera a Estados Unidos. Si bien aún no se ha determinado el impacto en el empleo de las guerras comerciales que mantiene Estados Unidos, parece improbable que ese enfoque restaure el empleo perdido a manos de la globalización. En primer lugar, hasta hoy, los aranceles de Estados Unidos han apuntado a China, lo que significa que una porción de la demanda de importaciones en Estados Unidos sencillamente se desviará

de China a otros países, como Vietnam y Bangladesh. En segundo lugar, la pérdida de empleo causado por el *shock* de China se debió sobre todo al cierre de plantas. Esas plantas, construidas en las décadas anteriores a 1990, utilizaban tecnologías productivas antiguas, que implicaban un uso relativamente intensivo de la mano de obra. Si los aranceles estadounidenses indujeran un retorno de la producción manufacturera a Estados Unidos, el aumento en el empleo se vería atenuado por la sustancial caída en la intensidad en el uso de mano de obra que han experimentado todas las industrias manufactureras desde 1990. Por lo tanto, los aranceles introducen ineficiencias económicas sin hacer demasiado para revertir la ausencia de una adaptación exitosa del mercado laboral en regiones duramente golpeadas por la globalización.

Un conjunto alternativo de enfoques a la cuestión de los aranceles consiste en concentrar los esfuerzos en las causas próximas del estancamiento económico regional: trabajadores que no pueden reingresar en la fuerza laboral, nuevas empresas que no se expanden en regiones con tasas de empleo deprimidas y trabajadores que no se trasladan para aprovechar oportunidades económicas en otras regiones. Las políticas orientadas a esos factores abarcarían un crédito impositivo a la renta muy ampliado, que recompensaría a los trabajadores por mantener su empleo; incentivos impositivos dirigidos que recompensaran a las empresas por invertir en regiones con tasas de empleo bajas, lo que ayudaría a concentrar la nueva inversión en zonas donde cada dólar de inversión tendría un impacto potencial considerable en el crecimiento neto del empleo; y ayuda financiera, de salud y de cuidado infantil para los trabajadores que quisieran trasladarse de regiones de bajo empleo a regiones con tasas de empleo elevadas, a fin de incrementar la movilidad geográfica de la mano de obra.

4. LA POLÍTICA DE LA PÉRDIDA DE EMPLEO INDUCIDA POR EL COMERCIO

Quisiera ahora referirme a las consecuencias políticas de la caída en las manufacturas por factores comerciales. La polarización de la política nacional ha sido uno de los aspectos característicos de Estados Unidos en este siglo. Con el marcado viraje a la derecha de los legisladores del Partido Republicano y uno más moderado a la izquierda entre los legisladores del Partido Demócrata, quedaron pocos de centro en el Congreso de Estados Unidos, lo que exacerba una disfunción política nacional. Puesto que la filiación partidaria se ha intensificado en el país al tiempo que ha aumentado la desigualdad del ingreso, muchos creen hoy que los cambios en las condiciones económicas son, por lo menos en parte, responsables de la división política que permea el estilo de vida de Estados Unidos. En efecto, numerosos dirigentes políticos suelen sugerir que los cambios en la economía son una de las causas profundas de la creciente fractura ideológica en el Congreso. En la campaña presidencial de 2016, los candidatos de ambos partidos afirmaron que el ascenso de China como competidor internacional era una de las causas principales del malestar económico en el país.

Mi reciente investigación (AUTOR *et al.* 2019) demuestra que esta virulenta retórica de campaña es indicio de presiones económicas subyacentes que encuentran voz en la contienda electoral. El aumento de la competencia por parte de las importaciones chinas, que trastornó severamente los mercados laborales en regiones manufactureras tradicionales de Estados Unidos, permitió un viraje a la derecha en las creencias políticas y en los hábitos de consumo mediático de los estadounidenses adultos (como se manifiesta, por ejemplo, en el aumento de participación de mercado de FOX News, un canal abiertamente conservador). El desafío competitivo que plantea China también ha contribuido a profundizar la polarización en la orientación ideológica de los donantes que respaldan las campañas políticas y a abultar la cantidad de bancas en el Congreso en manos de conservadores del Partido Republicano. En las últimas elecciones presidenciales en Estados Unidos, los condados cuya exposición al comercio exterior más había crecido registraron mayores aumentos en la proporción de votos a favor del candidato republicano, Donald Trump.

Tal vez no sea de extrañar que el impacto adverso del comercio exterior en las manufacturas estadounidenses haya tenido repercusiones políticas. Lo que tal vez sea menos esperable es que la naturaleza de esa reacción dependa de la composición étnica de cada región. En los distritos legislativos de Estados Unidos donde la población es mayoritariamente blanca no hispana, los beneficiarios políticos de esas fuerzas económicas han sido los republicanos, sobre todo de la extrema derecha del espectro. En cambio, en el conjunto más pequeño de distritos legislativos en los que otros grupos étnicos y raciales conforman colectivamente la mayoría han experimentado virajes al extremo izquierdo del espectro en sus elecciones. Tanto en los distritos con mayoría blanca y los de mayorías conformadas por minorías, esos virajes ideológicos divergentes han ido en gran medida en detrimento de los políticos de centro del Partido Demócrata y contribuido a la desaparición de moderados entre los funcionarios electos. Dado que los demócratas moderados han perdido bancas a manos tanto de republicanos conservadores como de demócratas liberales, los republicanos son los ganadores electorales netos de la alteración política ocasionada por los efectos económicos del aumento de la competencia del exterior. Al mismo tiempo que convergen en cuanto al origen de los problemas económicos en Estados Unidos, las creencias divergen en cuanto a la respuesta política apropiada a esos desafíos. El acontecimiento más notable en el incesante drama político en Estados Unidos es el éxito que ha tenido el presidente Donald Trump para empujar al Partido Republicano en una dirección clásicamente populista que hace hincapié en el nacionalismo y en la ideología identitaria blanca.

Sin duda, Estados Unidos no es el único lugar en donde las dificultades económicas avivan el apoyo a políticos de derecha. Durante la Gran Depresión, los movimientos de extrema derecha tuvieron más éxito electoral en los países europeos donde la contracción había sido más prolongada. Hoy, las regiones de Francia y Alemania más expuestas al comercio con países de salarios bajos han tenido mayores aumentos en el porcentaje de votos a favor del Frente Nacional y Alternativa por

5. CONCLUSIÓN

Alemania respectivamente; las regiones británicas más expuestas al comercio con China votaron con mayor entusiasmo a favor del Brexit, y las regiones europeas más expuestas a la crisis financiera global de la última década experimentaron un mayor aumento del voto por partidos antiestablishment, escépticos de la Unión Europea. Sin embargo, por lo menos hasta ahora, Estados Unidos se diferencia de Europa en que el aumento de la competencia de las importaciones ha generado, primero, virajes en los representantes electos para los cargos más altos, y segundo, una reacción polarizada a estos shocks entre el reposicionamiento ideológico de las regiones con mayoría blanca versus las de mayoría no blanca.

A modo de cierre, resulta importante mencionar por qué la pérdida de empleo en las manufacturas tiene semejante impacto económico, político y social. El aspecto particular de las manufacturas es que ofrecen a los menos educados una oportunidad de ganar un ingreso relativamente alto, oportunidad que resulta mucho más escasa fuera de ese sector. Por lo tanto, cuando desaparecen los empleos manufactureros, las comunidades afectadas pueden verse seriamente trastornadas y sufrir consecuencias que pueden derivar en un tejido social deshecho. Al contrario de lo que preveíamos hace un cuarto de siglo, el comercio ha alterado gravemente a las comunidades estadounidenses en las que se concentraba el empleo manufacturero. Si bien podría decirse que la mayor parte de los efectos del *shock* comercial de China en el empleo ya han pasado, sus consecuencias políticas han resultado más duraderas. Por los motivos expuestos previamente, esas consecuencias podrían hacerse sentir aún durante muchos años.

Lo que puede distinguir al comercio en términos de su impacto en los resultados políticos es la concentración demográfica y geográfica de sus efectos desestabilizadores. En Estados Unidos, el de las manufacturas es uno de los pocos sectores en los que un trabajador sin educación universitaria puede acceder a un nivel de vida de clase media. Por consiguiente, la pérdida de empleos manufactureros en las regiones afectadas por el comercio ha representado una fuerte contracción de las oportunidades de obtener un salario alto, sobre todo entre los varones de menor formación. Además, mientras que la exposición a la automatización y otras formas de cambio tecnológico en el mercado laboral ha afectado tanto a las grandes ciudades acaudaladas pobladas de profesionales asalariados (*white-collar*) como a los pueblos fabriles poblados de operarios (*blue-collar*), el aumento de la penetración de las importaciones provenientes de países de salarios bajos afecta desproporcionadamente a las comunidades históricamente especializadas en manufacturas de uso intensivo de la mano de obra. El desorden que han sufrido esas regiones hace al impacto del comercio internacional en el mercado laboral aún más evidente

en lo político. Si bien podría ser temerario concluir que el *shock* comercial de China es la causa fundamental de la creciente polarización política en Estados Unidos y Europa, hemos aprendido que la conexión entre la polarización económica y política puede surgir no solo de cambios macroeconómicos generales sino también de *shocks* cuyo poder desestabilizante recae en gran medida en un conjunto identificable de votantes que, a su vez, concentran su vehemencia en las urnas.

REFERENCIAS

- ACEMOGLU, DARON, DAVID H. AUTOR, DAVID DORN, GORDON H. HANSON y BRENDAN PRICE. 2016. *Import Competition and the Great U.S. Employment Sag of the 2000s*. Journal of Labor Economics 34 (S1): S141-98.
- ARKOLAKIS, COSTAS, ARNAUD COSTINOT y ANDRÉS RODRÍGUEZ-CLARE. 2012. *New Trade Models, Same Old Gains?* American Economic Review 102 (1): 94-130.
- AUTOR, DAVID H., DAVID DORN Y GORDON H. HANSON. 2013. *The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States*. American Economic Review, 103, n.º 6 (octubre): 2121-2168.
- . 2016. *The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade*. Annual Review of Economics 8 (1): 205-40.
- AUTOR, DAVID H., DAVID DORN, GORDON H. HANSON y KAVEH MAJLESI. 2019. *Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure*. Mimeo, Universidad de California, San Diego.
- AUTOR, DAVID H., DAVID DORN, GORDON H. HANSON y JAE SONG. 2014. *Trade Adjustment: Worker Level Evidence*. Quarterly Journal of Economics 129 (4): 1799-860.
- BORJAS, GEORGE J. y VALERIE A. RAMEY. 1995. *Foreign Competition, Market Power, and Wage Inequality*. Quarterly Journal of Economics 110 (4): 1075-110.
- CALIENDO, LORENZO, MAXIMILANO DVORKIN y FERNANDO PARRO. 2015. *The Impact of Trade on Labor Market Dynamics*. Documento de trabajo del NBER 21149. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- GALLE, SIMON, ANDRÉS RODRÍGUEZ-CLARE y MOISES YI. 2015. *Slicing the Pie: Quantifying the Aggregate and Distributional Effects of Trade*. Mimeo, Universidad de California, Berkeley.
- JACOBSON, LOUIS S., ROBERT LALONDE y DANIEL G. SULLIVAN. 1993. *Earnings Losses of Displaced Workers*. American Economic Review 83:685-709.
- KATZ, LAWRENCE F. y DAVID AUTOR H. 1999. *Changes in the Wage Structure and Earnings Inequality*. En Handbook of Labor Economics, editado por Orley Ashenfelter y David Card, 3A:1463-555. Amsterdam: Elsevier Science.
- KOVAK, BRIAN K. 2013. *Regional Effects of Trade Reform: What Is the Correct Measure of Liberalization?* American Economic Review 103 (5): 1960-76.
- PIERCE, JUSTIN R. y PETER K. SCHOTT. 2016. *The Surprisingly Swift Decline of U.S. Manufacturing Employment*. American Economic Review 106 (7): 1632-62.
- TOPALOVA, PETIA. 2010. *Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization: Evidence on Poverty from India*. American Economic Journal: Applied Economics 2:1-41.