

Asier Minondo Uribe-Etxeberria\*

# COMERCIO INTERNACIONAL Y DESIGUALDAD

*Acontecimientos como el brexit y la victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales de Estados Unidos en 2016 han llevado a la desigualdad, y su relación con el comercio internacional a la primera línea del debate político y económico. En este trabajo analizamos qué relaciones establece la economía entre el comercio internacional y la desigualdad, y repasamos qué dice la evidencia empírica más reciente sobre esta relación. El trabajo finaliza con una serie de recomendaciones de política económica.*

**Palabras clave:** globalización, desigualdad, exportaciones, China, cualificación.

**Clasificación JEL:** D33, F10, F14, J21.

## 1. Introducción

Con la victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales de Estados Unidos de 2016, la relación entre la globalización y la desigualdad ha vuelto a la primera línea del debate económico y político. Según diversos analistas, muchos de los votantes de Donald Trump fueron personas de raza blanca cuyas rentas apenas han mejorado durante las últimas dos décadas y, en algunos casos, han perdido su empleo porque las empresas en las que trabajaban habían deslocalizado su producción hacia países como China o México. Para recuperar estos empleos, Trump ha amenazado con sancionar a las empresas estadounidenses que deslocalicen su producción, y ha prometido establecer

nuevas barreras al comercio o revisar los tratados de libre comercio existentes.

La preocupación sobre el impacto del comercio internacional con los países en vías de desarrollo sobre el mercado laboral de los países desarrollados no es nueva. Ya en la primera mitad de la década de 1990 se produjo un intenso debate entre economistas que sostenían que la apertura al comercio con los países en vías de desarrollo tenía un efecto negativo importante sobre el mercado laboral de los países desarrollados (Wood, 1994), y aquellos que pensaban que el efecto, aunque negativo, era modesto (Krugman, 1995). Uno de los argumentos que utilizaban estos últimos autores era que el comercio internacional con los países en vías de desarrollo era demasiado pequeño para provocar los cambios tan importantes que se observaban en el mercado laboral de los países desarrollados.

El enorme aumento de las exportaciones chinas, especialmente desde la entrada de este país en la Organización Mundial del Comercio en el año 2001,

---

\* Deusto Business School.

El autor agradece la financiación recibida del Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO ECO2015-68057-R y ECO2016-79650-P, cofinanciado con FEDER), y del Departamento de Educación, Política Lingüística y Cultura del Gobierno Vasco (IT885-16).

ha hecho que algunos economistas hayan matizado las posiciones que defendían en la década de 1990 (Krugman, 2008). Además, el gran crecimiento de las exportaciones chinas ha coincidido con una aceleración en la caída del empleo manufacturero en los países desarrollados, lo cual parece reforzar el nexo entre la globalización, la caída del empleo manufacturero, la menor demanda relativa de trabajadores poco cualificados y el aumento de la desigualdad.

El objetivo de este artículo es analizar qué nos dice la ciencia económica sobre la relación entre la globalización y la desigualdad. Para ello, en primer lugar, en el apartado 2, repasaremos la evidencia sobre la evolución de la desigualdad en el mundo en las últimas dos décadas. Este análisis pondrá de manifiesto que la intensificación del proceso de globalización ha coincidido con un crecimiento de las rentas en las clases medias de Asia, y un nulo crecimiento de las rentas de las clases medias y bajas en muchos países desarrollados. El apartado 3 investigará los lazos que establece la ciencia económica entre el proceso de integración comercial y la demanda relativa de cualificación en los países más avanzados. El apartado 4 presentará la evidencia sobre esta relación y en el apartado 5 se expondrán las conclusiones del trabajo.

## 2. La evolución de la desigualdad en el mundo: el elefante de Milanovic

En el año 2016, a raíz de la publicación del libro de Branko Milanovic, *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, un gráfico se hizo famoso en economía: el gráfico del elefante. El Gráfico 1, que he tomado de un trabajo anterior de Branco Milanovic con Cristoph Lakner (Lakner y Milanovic, 2016), reproduce el gráfico del elefante.

El gráfico presenta el crecimiento real en cada percentil de renta per cápita de los habitantes del mundo durante el período 1988-2008; y, efectivamente, al unir los puntos del gráfico podemos intuir la silueta de un elefante levantando la trompa. El período que analiza

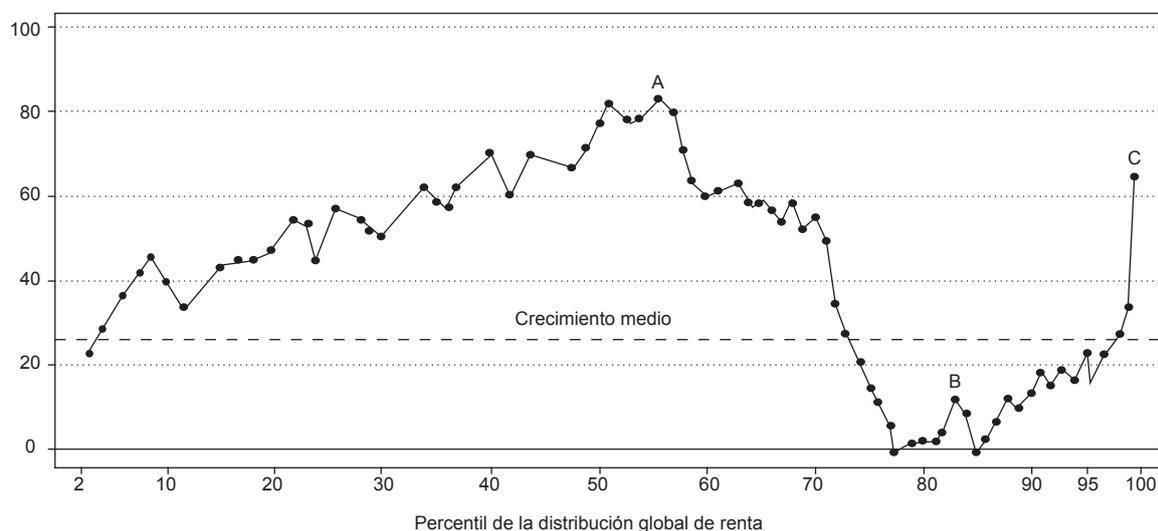
el gráfico es muy interesante, ya que durante el mismo se intensificó notablemente la integración de la economía mundial, con acontecimientos como la caída del Muro de Berlín, o la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio. Para construir el gráfico, Lakner y Milanovic utilizan datos de renta per cápita real, a nivel individual, de 120 países. Estos países representan el 90 por 100 de la población mundial y el 95 por 100 de su PIB.

El Gráfico 1 muestra que durante el período 1988-2008, la renta per cápita creció, por término medio, alrededor de un 20 por 100. Sin embargo, el crecimiento no fue homogéneo entre los percentiles de renta. Lakner y Milanovic (2016) destacan tres hitos: *i)* el crecimiento más alto se produce en las rentas per cápita que están en la mitad de la distribución (punto A en el gráfico); *ii)* las rentas que se sitúan alrededor del percentil 80 apenas experimentan crecimiento (los percentiles alrededor del punto B en el gráfico); y, *iii)* las rentas muy altas tienen un fuerte crecimiento (el punto C en el gráfico).

¿Qué personas del mundo se encuentran en cada uno de estos puntos? Según señalan Lakner y Milanovic (2016), los habitantes que han visto crecer más su renta per cápita son los habitantes de China e India que en 1988 tenían una renta per cápita media en sus países. De hecho, el 90 por 100 de las personas que han visto crecer más su renta vivían en Asia. La mayoría de los habitantes con un menor crecimiento de la renta son las personas que en 1988 vivían en países como Austria, Alemania, Dinamarca y EE UU, y que contaban con una renta media-baja en esos países. Finalmente, las personas con una renta per cápita muy alta, y que han visto crecer su renta de forma notable en el período 1988-2008, vivían mayoritariamente en países occidentales, y la mitad de ellos en EE UU.

La desigualdad a nivel global se redujo levemente durante el período 1988-2008. Sin embargo, en los países occidentales, la combinación del escaso crecimiento de la renta entre las rentas medias-bajas y

GRÁFICO 1  
CRECIMIENTO DE LA RENTA PER CÁPITA REAL POR PERCENTILES, 1988-2008



FUENTE: LAKNER Y MILANOVIC (2016).

el fuerte crecimiento de las rentas más altas ha producido un aumento de la desigualdad. Como señala Milanovic (2016), es razonable preguntarse si existe alguna relación entre el crecimiento de las rentas medias en los países asiáticos y el nulo crecimiento de las rentas medias-bajas en los países desarrollados. El apartado siguiente analiza si el comercio internacional puede establecer un nexo entre la evolución de ambas rentas.

### 3. ¿Por qué el comercio internacional puede influir en la desigualdad?

La teoría Heckscher-Ohlin (H-O), o teoría de proporción de factores, establece una relación directa entre el comercio internacional y la desigualdad. En las versiones modernas de esta teoría (Wood, 1994), los países cuentan con dos factores de producción, que son poco móviles entre países: los trabajadores

cualificados y los trabajadores poco cualificados. Los países fabrican productos intensivos en trabajo poco cualificado (p.e., prendas de vestir) y productos intensivos en trabajo cualificado (p.e., aviones). Hay dos grupos de países: los países relativamente bien dotados en trabajadores cualificados (los países desarrollados), y los países relativamente bien dotados en trabajadores poco cualificados (los países en vías de desarrollo). Si estos países se abren al comercio, los países desarrollados exportarán los productos intensivos en cualificación, ya que cuentan con una ventaja comparativa en los mismos; y los países en vías de desarrollo exportarán los productos intensivos en trabajadores poco cualificados, ya que cuentan con una ventaja comparativa en los mismos. El comercio internacional provoca un aumento de la demanda de los trabajadores cualificados y una caída de la demanda de los trabajadores poco cualificados en los países desarrollados. Esa menor demanda se

traducirá en unos menores salarios para los trabajadores poco cualificados, o una mayor probabilidad de estar desempleado. Debido a que la renta que se obtiene del trabajo supone la fuente más importante de la renta personal, la apertura al comercio con los países en vías de desarrollo provoca un aumento de la desigualdad entre los trabajadores más cualificados y los trabajadores menos cualificados en los países desarrollados.

En el modelo H-O, el aumento de la demanda de trabajadores cualificados en los países desarrollados se produce porque crecen los sectores intensivos en cualificación y se reducen los sectores intensivos en trabajo poco cualificado. Sin embargo, la evidencia pone de manifiesto que gran parte del crecimiento en la participación de los trabajadores cualificados se produce dentro de cada sector, y una menor parte por los cambios en el peso relativo de cada sector (Berman *et al.*, 1994). Este es uno de los argumentos que utilizan los autores para criticar que el comercio internacional pueda ser una causa importante de la desigualdad en los países desarrollados. La primera defensa ante este argumento se desarrolló en Feenstra y Hanson (1996). Estos autores muestran que si todos los sectores subcontratan las tareas más intensivas en trabajo poco cualificado a los países en vías de desarrollo el comercio internacional puede elevar el porcentaje de trabajadores más cualificados en todos los sectores. La segunda línea de defensa se ha desarrollado con la introducción de la heterogeneidad empresarial en los modelos de comercio internacional. En el modelo canónico de Melitz, las empresas difieren en su productividad, y exportar exige que las empresas asuman costes fijos y variables adicionales (Melitz, 2003). En estas circunstancias, solamente las empresas más productivas exportan, ya que son capaces de obtener suficientes beneficios para compensar los costes adicionales de la actividad exportadora. Extensiones del modelo Melitz, como Bustos (2011) o Burstein y Vogel (2016), explican cómo el comercio internacional puede aumentar la desigualdad

entre los trabajadores cualificados y poco cualificados<sup>1</sup>. Como en el modelo H-O, estos modelos tienen dos factores de producción: los trabajadores cualificados y los trabajadores poco cualificados. En Bustos (2011), las empresas, que varían en su productividad, pueden elegir una tecnología intensiva en cualificación o una tecnología intensiva en trabajo poco cualificado. La tecnología más intensiva en cualificación permite a las empresas producir a un coste variable más bajo, pero les obliga a asumir un coste fijo más alto. En equilibrio, las empresas más productivas adoptan la tecnología intensiva en cualificación y exportan; las empresas menos productivas adoptan la tecnología intensiva en trabajo poco cualificado, y solamente venden en el mercado doméstico; finalmente, algunas empresas de productividad media exportarán, aunque hayan adoptado la tecnología intensiva en trabajo poco cualificado. Si se reducen los costes de comerciar internacionalmente, un mayor número de empresas adoptará la tecnología intensiva en cualificación, lo que provocará una mayor demanda de trabajadores cualificados, aumentando la brecha entre estos y los trabajadores menos cualificados. En el modelo de Burstein y Vogel (2016), las empresas más productivas utilizan tecnologías de producción más intensivas en cualificación<sup>2</sup>. Así, la expansión de las empresas más productivas, debido al comercio internacional, genera un crecimiento de la demanda de trabajadores más cualificados. Esta mayor demanda también se produce si las empresas, para poder exportar, tienen que ofrecer un producto de mayor calidad, y este se logra con una producción más intensiva en trabajadores cualificados (Verhoogen, 2008).

<sup>1</sup> Para otros modelos desarrollados recientemente que también establecen una relación entre el comercio internacional y la desigualdad, véase HELPMAN (2016).

<sup>2</sup> El sesgo de las empresas más productivas hacia tecnologías más intensivas en cualificación también explicaría por qué en los países en vías de desarrollo el comercio internacional ha coincidido con un aumento de la brecha salarial entre trabajadores cualificados y trabajadores poco cualificados. Este resultado era el opuesto al esperado por la teoría Heckscher-Ohlin.

Además de los salarios, el comercio internacional puede tener efectos sobre la distribución de la renta a través de los precios de los productos. En los modelos H-O sencillos, este efecto ya está incorporado en los salarios reales y, por tanto, los factores de producción que se ven afectados negativamente por el comercio internacional siempre pierden en términos reales (Stolper y Samuelson, 1941). Sin embargo, en un mundo con diferentes factores de producción, multitud de productos y conos de diversificación distintos por países, es más difícil establecer una relación directa entre la menor demanda de algunos factores de producción provocada por el comercio internacional y los salarios reales. Por ello, es preciso analizar si el efecto negativo que tiene la globalización sobre la renta nominal de algunos trabajadores se ve amortiguado por su efecto en la reducción de los precios de los productos consumidos por estos trabajadores.

En suma, la teoría económica ofrece diversos mecanismos que relacionan el aumento del comercio internacional con los países en vías de desarrollo y la desigualdad entre los trabajadores cualificados y poco cualificados en los países desarrollados. En el siguiente apartado analizaremos en qué medida estos mecanismos pueden explicar el crecimiento de la desigualdad en los países desarrollados durante las últimas dos décadas.

#### 4. La evidencia empírica sobre la relación entre el comercio internacional y la desigualdad

Como señalábamos en la introducción, durante la primera mitad de la década de 1990 diversos trabajos analizaron si el comercio internacional podía explicar la brecha, tanto en salarios como en empleo, que se observaba entre los trabajadores más cualificados y menos cualificados en los países desarrollados. La opinión mayoritaria era que el comercio internacional con los países en vías de desarrollo era demasiado pequeño para explicar los cambios en el mercado laboral de los países desarrollados (Lawrence y Slaughter, 1993; Krugman y

Lawrence, 1994; Krugman, 1995). Unos pocos economistas, entre los que destaca Adrian Wood, señalaba que a pesar de que el volumen de comercio entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo no fuese excesivamente alto, la especialización de los países en vías de desarrollo en productos muy intensivos con trabajadores poco cualificados podía tener un efecto negativo notable sobre la demanda de estos trabajadores en los países desarrollados (Wood, 1994).

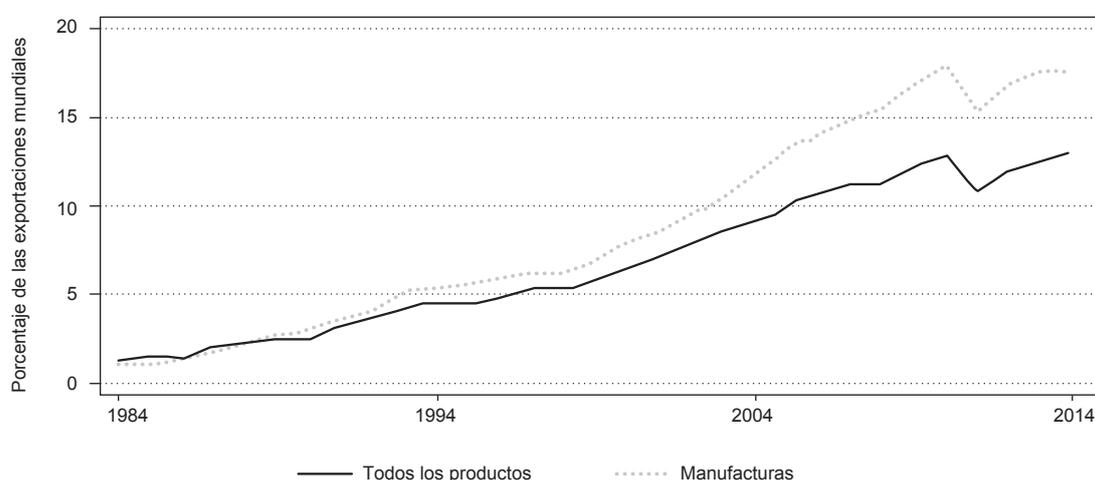
Para finales de la década de 1990, el debate parecía estar zanjado a favor de los que defendían el escaso impacto del comercio internacional. Lógicamente, si el comercio internacional no era el causante de la menor demanda de trabajadores poco cualificados, otra variable debía ser la responsable. Los autores afirmaban que esta variable alternativa era el cambio tecnológico, que complementaba a los trabajadores cualificados, pero sustituía a los trabajadores poco cualificados.

Sin embargo, el debate se volvió a abrir a partir de la segunda mitad de la década de 2000<sup>3</sup>. Para ese momento, era ya evidente el enorme peso que China había adquirido en las exportaciones mundiales, convirtiéndose en la primera potencia exportadora mundial. Como se puede observar en el Gráfico 2, China representaba solamente el 1,3 por 100 de las exportaciones mundiales y el 1,1 por 100 de las exportaciones mundiales de manufacturas en 1984<sup>4</sup>. Para el año 2014, China era el origen del 13 por 100 de las exportaciones mundiales y del 17,6 por 100 de las exportaciones mundiales de manufacturas. Asimismo, el gráfico muestra que a partir del año 2001, cuando China se integra en la Organización Mundial del Comercio, se produce una aceleración en el crecimiento de la participación de China en las exportaciones mundiales. El fuerte aumento en la participación de China en las

<sup>3</sup> Por ejemplo, autores como Krugman, que en la década de 1990 defendían el escaso efecto del comercio internacional sobre el mercado laboral de los países desarrollados, para finales de la década de 2000 ya matizaban su postura original (KRUGMAN, 2008).

<sup>4</sup> Utilizamos una definición estricta de manufacturas. Solamente incluimos los grupos 5 al 8 de la Clasificación Unificada del Comercio Internacional.

GRÁFICO 2  
PARTICIPACIÓN DE CHINA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1984-2014



FUENTE: Cálculos del autor a partir de la base de datos de *Observatory of Economic Complexity*.

exportaciones mundiales de manufacturas, y su coincidencia con la caída del empleo manufacturero en EE UU, motivó nuevos trabajos para analizar si existía una relación causal entre estos fenómenos. Entre ellos destacan las contribuciones que han realizado David Autor, David Dorn y Gordon H. Hanson<sup>5</sup>.

En un trabajo conjunto con Daron Acemoglu y Brendan Price (Acemoglu *et al.*, 2016), estos autores analizan el impacto de las importaciones chinas sobre el empleo manufacturero en EE UU. En concreto, analizan cuál es la correlación entre la caída en el empleo en las industrias manufactureras estadounidenses y el cambio en la exposición de estas industrias a las importaciones chinas durante el período 1991-2011. Estos autores muestran que existe una correlación negativa muy estrecha entre estas variables. Además, esta correlación se puede interpretar como causal, ya que la apertura de China al mundo se puede considerar como

un experimento natural, resultado de una decisión exógena tomada por los dirigentes chinos al comienzo de la década de 1980. Acemoglu *et al.* (2016) concluyen que por el aumento de las importaciones chinas se destruyeron de forma directa 560.000 empleos manufactureros en EE UU. A continuación, los autores, a partir de la tabla *input-output*, analizan el efecto indirecto de la caída de la producción en los sectores manufactureros estadounidenses sobre el resto de sectores. Al sumar los efectos indirectos, la destrucción del empleo manufacturero se eleva hasta 985.000 empleos, y para el conjunto de la economía a 1.980.000 empleos. Debido a que el empleo manufacturero se redujo en 5.800.000 en el período 1991-2011, las importaciones chinas habrían contribuido en un tercio a la caída del empleo manufacturero en EE UU.

Pierce y Schott (2016) confirman las conclusiones alcanzadas por Acemoglu *et al.* (2016). Estos autores analizan las consecuencias de conceder a China el estatus de país con relaciones comerciales normales y

<sup>5</sup> Se puede encontrar un resumen de sus trabajos en AUTOR *et al.* (2016).

permanentes con EE UU en octubre de 2000. Aunque esta concesión no cambió los aranceles aplicados a los productos procedentes de China, ofreció a las empresas la seguridad de que los aranceles no cambiarían en el futuro. Con ello, es probable que más empresas estadounidenses trasladaran su producción al país asiático, y que los exportadores chinos expandieran sus operaciones en EE UU. Los autores muestran que en aquellos sectores manufactureros en los que mayor era la brecha entre el arancel existente y el arancel máximo que EE UU podría haber aplicado de no existir el estatus permanente, más grande fue la caída del empleo manufacturero.

La teoría económica neoclásica predice, si se cumplen ciertas condiciones, que los empleos que se pierden en algunos sectores manufactureros se compensan con la creación de nuevos empleos manufactureros, o de nuevos empleos en otros sectores. Para verificar la validez de esta predicción, Autor *et al.* (2013) y Acemoglu *et al.* (2016) analizan cuál es el impacto de las importaciones chinas sobre los mercados laborales locales en EE UU. Los mercados laborales locales hacen referencia a espacios geográficos caracterizados por muchos desplazamientos de trabajo internos, y muy pocos desplazamientos de trabajo externos. Si la mayor parte de los trabajadores de un mercado laboral local trabaja en el propio mercado laboral local, ante la reducción de empleo en algunos sectores del área local por la competencia china, esperaríamos un aumento del empleo en los sectores no afectados por la competencia china. Sin embargo, Autor *et al.* (2013) y Acemoglu *et al.* (2016) no encuentran este efecto compensatorio. Estos autores muestran que los mercados laborales locales con una mayor exposición a las importaciones chinas experimentaron un aumento del desempleo, y una reducción de la participación de la población activa. En un trabajo, que utiliza una metodología similar a la de Autor *et al.* (2013), Donoso *et al.* (2015a) muestran que para el período 1999-2007, las provincias españolas más expuestas a las importaciones chinas sufrieron una mayor caída del empleo manufacturero.

Sin embargo, estos autores muestran que la pérdida de empleo en el sector manufacturero se compensó por la creación de empleo en otros sectores.

Los trabajos de Autor y coautores concluyen que las importaciones chinas han tenido un impacto negativo muy importante sobre el empleo manufacturero en EE UU. Además, la destrucción del empleo debido a las importaciones no parece haberse compensado por el crecimiento del empleo en otros sectores. Estos trabajos, sin embargo, no abordan directamente el problema de la desigualdad. Para hacerlo, tenemos que acudir a los trabajos que han analizado la situación de los trabajadores antes y después del efecto de las importaciones chinas, y cómo cambia dicha situación en función de diferentes características. Este tipo de trabajos han sido posibles gracias al acceso a los microdatos de vida laboral.

Autor *et al.* (2014), a partir de datos de la Seguridad Social, analizan la vida laboral de los trabajadores estadounidenses durante el período 1992-2007. Estos autores concluyen que los trabajadores empleados en industrias, que posteriormente se vieron más afectadas por el crecimiento de las importaciones chinas, tuvieron menores ingresos; trabajaron menos horas; recibieron más transferencias de la Seguridad Social; estuvieron empleados menos tiempo por su empleador inicial; estuvieron empleados menos tiempo en un sector similar (a dos dígitos) al que trabajaban; y trabajaron más horas en sectores no manufactureros. Estos autores muestran que los trabajadores que partían con menores salarios, los de menor cualificación, sufrieron una mayor caída en sus salarios y en las oportunidades de empleo que los trabajadores que inicialmente tenían mayores salarios, los de mayor cualificación. Estos resultados confirman que el comercio internacional con China ha aumentado las diferencias entre los trabajadores cualificados y los trabajadores poco cualificados en EE UU.

Ebenstein *et al.* (2017) analizan el impacto de las importaciones y de la subcontratación a los países en vías de desarrollo sobre los salarios de los trabajadores estadounidenses para el período 1983-2008,

utilizando datos de la Encuesta Poblacional. Estos autores encuentran que las ocupaciones más expuestas a las importaciones y la subcontratación a los países en vías de desarrollo sufrieron una mayor caída de los salarios. Estas ocupaciones, que son más rutinarias, suelen ser realizadas por trabajadores poco cualificados. Donoso *et al.* (2015b) utilizan datos de la muestra continua de la vida laboral para analizar el impacto de las importaciones chinas sobre los trabajadores manufactureros en España durante el período 1997-2011. Estos autores muestran que los trabajadores empleados en sectores más expuestos a las importaciones chinas tuvieron una mayor probabilidad de pasar al desempleo. No encuentran un efecto negativo de las importaciones chinas sobre los salarios, y solamente un ligero aumento en la probabilidad de cambiar a un empleo no manufacturero.

Como señalábamos en el apartado 3, es preciso analizar también cuál es el efecto del comercio internacional sobre los precios de los productos. Fajgelbaum y Khandelwal (2016) muestran que si los países se cerrasen completamente al comercio, la pérdida de ingresos para el 10 por 100 de la población más pobre sería del 63 por 100, mientras que la pérdida de ingresos para la población situada en el 10 por 100 superior de renta sería del 28 por 100. Estos resultados se explican porque las personas con menor renta gastan un mayor porcentaje de su renta en productos que se comercializan internacionalmente, mientras que las personas con más renta gastan un mayor porcentaje de su renta en servicios, que normalmente son más difíciles de comerciar internacionalmente. Además, las personas más pobres gastan una parte mayor de su renta en productos importados que son menos fáciles de sustituir por los productos domésticos. La conclusión de este trabajo es que el comercio favorece a las personas con menor renta. Este efecto puede amortiguar el efecto negativo que el comercio internacional con los países en vías de desarrollo ha tenido sobre algunos trabajadores poco cualificados en los países desarrollados.

## 5. Conclusiones

El comercio internacional genera ganadores y perdedores. Si se cumplen ciertas condiciones, los beneficios que genera el comercio internacional son suficientes para que los ganadores compensen a los perdedores, y todavía sigan ganando. Sin embargo, no hay ninguna ley que asegure que se vaya a producir dicha compensación.

Durante las últimas dos décadas las personas que conforman el grupo de rentas medias o bajas en los países desarrollados apenas han visto crecer sus ingresos; al mismo tiempo, las personas que conforman el grupo de rentas altas han visto crecer notablemente sus ingresos. Algunos políticos han sido capaces de captar el malestar del primer grupo y ganar su apoyo argumentando que su peor desempeño económico se debe, entre otros factores, a una globalización que les ha perjudicado.

Los análisis económicos realizados durante los últimos años concluyen que el comercio internacional con los países en vías de desarrollo, y especialmente con China, ha tenido un impacto negativo notable sobre el empleo manufacturero, y este no se ha visto compensado, por lo menos en EE UU, por mayores oportunidades en otros sectores. Los trabajadores más expuestos a las importaciones de China han tenido una mayor probabilidad de pasar al desempleo y, en algunos países, de sufrir recortes salariales. Los estudios también muestran que los trabajadores más negativamente afectados por el comercio internacional con los países en vías de desarrollo son los poco cualificados, lo cual explicaría el aumento de la desigualdad en los países desarrollados. Sin embargo, el comercio internacional también ha permitido una reducción de los precios, que ha favorecido especialmente a las personas de menor renta.

Aunque en términos generales los trabajadores poco cualificados son los perdedores de la globalización en los países desarrollados, la evidencia empírica concluye que existe mucha heterogeneidad entre los

mismos. Son los trabajadores poco cualificados que trabajan en las industrias más afectadas por las importaciones chinas, que realizan tareas más rutinarias y que están empleados por las empresas menos productivas los que están más expuestos al impacto negativo del comercio internacional con los países en vías de desarrollo.

El comercio internacional con los países en vías de desarrollo no es el único proceso económico que incide sobre la desigualdad. Las nuevas tecnologías han permitido codificar muchas tareas rutinarias, y sustituir trabajadores con cualificaciones intermedias por máquinas. Este proceso, que ha provocado una polarización del mercado laboral en los países desarrollados (Autor y Dorn, 2013; Goos *et al.*, 2014), también ha contribuido a aumentar la desigualdad en estos países.

Si por razones éticas, económicas y políticas la desigualdad preocupa a los países desarrollados, es lógico preguntarse qué batería de políticas se pueden aplicar para frenarla. Las recetas clásicas para atajar la desigualdad han sido aumentar la formación de los trabajadores poco cualificados, incentivar su demanda, y compensar sus ingresos redistribuyendo recursos de los trabajadores más cualificados a los trabajadores menos cualificados. No cabe duda de que estas políticas seguirán siendo importantes para mejorar la situación de los trabajadores menos cualificados. Junto a ellas, la heterogeneidad del impacto del comercio internacional sobre industrias, regiones y empresas subraya la necesidad de incidir en las políticas que favorezcan la movilidad de los trabajadores entre industrias, regiones y empresas. Es importante que sepamos mejorar estas políticas para no caer en la tentación del proteccionismo, que ha demostrado ser, una y otra vez, la peor de las políticas.

## Referencias bibliográficas

- [1] ACEMOGLU, D.; AUTOR, D.H.; DORN, D.; HANSON, G.H. y PRICE, B. (2016). «Competition and the Great US Employment Sag of the 2000s», *Journal of Labor Economics*, vol. 34, nº S1, enero, pp. S141-S198.
- [2] AUTOR, D.H. y DORN, D. (2013). «The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market», *American Economic Review*, vol. 103, nº 5, pp. 1.553-1.597.
- [3] AUTOR, D.H.; DORN, D. y HANSON, G.H. (2013). «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States», *American Economic Review*, vol. 103, nº 6, pp. 2.121-2.168.
- [4] AUTOR, D.H.; DORN, D. y HANSON, G.H. (2016). «The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade», *Annual Review of Economics*, nº 8, pp. 205-240.
- [5] AUTOR, D.H.; DORN, D.; HANSON, G.H. y SONG, J. (2014). «Trade Adjustment: Worker-Level Evidence», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 129, nº 4, pp. 1.799-1.860.
- [6] BERMAN, E.; BOUND, J. y GRILLICHES, Z. (1994). «Changes in the Demand for Skilled Labor within U.S. Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufactures», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, nº 2, pp. 367-398.
- [7] BURSTEIN, A. y VOGEL, J. (2016). «International Trade, Technology and the Skill Premium», *Journal of Political Economy* (próxima edición).
- [8] BUSTOS, P. (2011). «The Impact of Trade Liberalization on Skill Upgrading: Evidence from Argentina», *Barcelona BGSE Working Paper nº 559*.
- [9] DONOSO, V.; MARTÍN, V. y MINONDO, A. (2015a). «Do Differences in the Exposure to Chinese Imports Lead to Differences in Local Labour Market Outcomes? An Analysis for Spanish Provinces», *Regional Studies*, vol. 49, nº 10, pp. 1.746-1.764.
- [10] DONOSO, V.; MARTÍN, V. y MINONDO, A. (2015b). «Does Competition from China Raise the Probability of Becoming Unemployed? An Analysis Using Spanish Workers' Micro-Data», *Social Indicators Research*, vol. 120, nº 2, pp. 373-394.
- [11] EBENSTEIN, A.; HARRISON, A. y MCMILLAN, M. (2017). «Why American Workers are Getting Poorer?». En FONTAGE, L. y HARRISON, A. (editores) *The Factory-Free Economy*, Oxford University Press, Oxford.
- [12] FAJGELBAUM, P.D. y KHANDELWAL, A.K. (2016). «Measuring the Unequal Gains from Trade», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 133, nº 3, pp. 1.113-1.180.
- [13] FEENSTRA, R.C. y HANSON, G.H. (1996). «Globalization, Outsourcing and Wage Inequality», *American Economic Review*, vol. 86, nº 2, pp. 240-245.
- [14] GOOS, M.; MANNING, A. y SALOMONS, A. (2014). «Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring», *American Economic Review*, vol. 104, nº 8, pp. 2.509-2.526.
- [15] HELPMAN, E. (2016). «Globalization and Wage Inequality», *CEPR Discussion Paper Series DP 11701*, Centre for Economic Policy Research.

- [16] KRUGMAN, P.R. (1995). «Growing World Trade: Causes and Consequences», *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 1, pp. 327-377.
- [17] KRUGMAN, P.R. (2008). «Trade and Wages, Reconsidered», *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 2, pp. 103-137.
- [18] KRUGMAN, P.R. y LAWRENCE, R.Z. (1994). «Trade, Jobs and Wages», *Scientific American*, abril, pp. 22-27.
- [19] LAKNER, C. y MILANOVIC, B. (2016). «Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession», *The World Bank Economic Review*, vol. 30, nº 2, pp. 203-232.
- [20] LAWRENCE, R. Z. y SLAUGHTER, M.J. (1993). «International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup», *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 2, pp. 161-226.
- [21] MILANOVIC, B. (2016). «The Greatest Reshuffle of Individual Incomes Since Industrial Revolution», *VoxEU*, 1 julio 2016.
- [22] PIERCE, J.R. y SCHOTT, P.K. (2016). «The Surprisingly Swift Decline of U.S. Manufacturing Employment». *American Economic Review*, vol. 106, nº 7, pp. 1.632-1.662.
- [23] STOLPER, W.W. y SAMUELSON, P.A. (1941). «Protection and Real Wages», *Review of Economic Studies*, vol. 9, nº 1, pp. 58-73.
- [24] VERHOOGEN, E. A. (2008). «Trade, Quality Upgrading and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 123, nº 2, pp. 489-530.
- [25] WOOD, A. (1994). *North-South Trade, Employment and Inequality. Changing Fortunes in a Skill Driven World*, IDS Development Studies Series, Clarendon Press, Oxford.