



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Economía

Factores Determinantes en las Preferencias de los Individuos por el Libre Comercio: Análisis Teórico y Empírico

Presentado por:

Álvaro Jáñez García

Tutelado por:

Elena Escudero Puebla

Valladolid, 4 de Julio de 2018

“La indiferencia, la duda y finalmente la severa crítica son más bien pruebas de un modo de pensar riguroso. Nuestra época es la época de la crítica, a la que todo tiene que someterse”

Crítica de la Razón Pura, Prólogo.

Immanuel Kant

RESUMEN

La política comercial está influida, en parte, por las preferencias individuales de los ciudadanos, los cuales tienen diferentes opiniones sobre el grado de libertad que debería existir en el comercio internacional. Este trabajo tiene el objetivo de sintetizar las principales variables económicas y no económicas que determinan la formación de estas preferencias, basándose en estudios publicados en las últimas décadas. Además, incluye una encuesta realizada en la ciudad de Valladolid con el propósito de medir su consistencia empírica.

Palabras clave: Comercio internacional, preferencias individuales, política comercial.

ABSTRACT

Trade policy is partially determined by individual attitudes of citizens, who has got different opinions about the importance of liberty which should exist in international trade. This work aims to summarize the main economic as well as non-economic determinants of these preferences, reviewing studies published in the last decades. Furthermore, it includes a survey made in the city of Valladolid in order to measure its empiric consistence.

Keywords: International Trade, individual preferences, trade policy.

Clasificación JEL: F10, F13.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	7
2. EFECTOS DISTRIBUTIVOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: UN ANÁLISIS TEÓRICO.....	8
2.1. MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL EN MERCADOS DE COMPETENCIA PERFECTA.....	8
2.2. MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL EN MERCADOS DE COMPETENCIA IMPERFECTA.....	11
2.3. PREFERENCIAS INDIVIDUALES HACIA EL COMERCIO DERIVADAS DE LOS MODELOS TEÓRICOS.....	12
3. PREFERENCIAS INDIVIDUALES HACIA EL COMERCIO INTERNACIONAL: SÍNTESIS DE LOS MODELOS EXISTENTES.....	13
3.1. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS PREFERENCIAS INDIVIDUALES HACIA EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	14
3.2. ANÁLISIS NO ECONÓMICO DE LAS PREFERENCIAS INDIVIDUALES HACIA EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	16
3.3. LA INVESTIGACIÓN EXPERIMENTAL.....	17
4. VARIABLES EXPLICATIVAS ECONÓMICAS EN LA DETERMINACIÓN DE LAS PREFERENCIAS INDIVIDUALES POR EL LIBRE COMERCIO.....	18
4.1. LA PROPIEDAD FACTORIAL.....	18
4.2. FACTORES ESPECÍFICOS.....	24
4.3. PERCEPCIONES SOCIALES.....	28
5. VARIABLES EXPLICATIVAS NO ECONÓMICAS EN LA DETERMINACIÓN DE LAS PREFERENCIAS INDIVIDUALES POR EL LIBRE COMERCIO.....	31
5.1. EDUCACIÓN.....	31
5.2. AFILIACIÓN SINDICAL.....	33
5.3. GÉNERO.....	34
5.4. FACTORES IDEOLÓGICOS.....	36
6. ANÁLISIS EMPÍRICO: ESTUDIO DE UNA MUESTRA SOBRE LAS PREFERENCIAS INDIVIDUALES HACIA EL LIBRE COMERCIO EN VALLADOLID.....	38
6.1. METODOLOGÍA.....	38
6.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	39
7. CONCLUSIONES.....	42
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	45
9. ANEXOS.....	47

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1. Relación entre el PIB per cápita (1995, ajustado a PPA) y el efecto marginal de la educación en el apoyo del libre comercio.....	20
Gráfico 4.2. Relación entre el PIB per cápita (media 1990-1995, ajustado a PPA) y el efecto marginal de la cualificación ocupacional en el apoyo del libre comercio.....	20
Gráfico 4.3. Percepción de las familias del impacto del comercio internacional sobre la economía familiar y sobre la economía nacional (EE. UU).....	28
Gráfico 9.1. Situación de equilibrio en un mercado de trabajo de competencia perfecta.....	48
Gráfico 9.2. Cambio en el equilibrio del mercado de trabajo ante el aumento del precio del bien “A”.....	48
Gráfico 9.3. Cambio en los ingresos reales de los inputs en la industria del bien “A”.....	49
Gráfico 9.4. Cambio en los ingresos reales de los inputs en la industria del bien “B”.....	50
Gráfico 9.5. Respuestas a la primera pregunta.....	54
Gráfico 9.6. Respuestas a la segunda pregunta.....	54
Gráfico 9.7. Respuestas a la tercera pregunta.....	54
Gráfico 9.8. Respuestas a la cuarta pregunta.....	55
Gráfico 9.9. Respuestas a la quinta pregunta.....	55
Gráfico 9.10. Respuestas a la sexta pregunta.....	56
Gráfico 9.11. Respuestas a la séptima pregunta.....	56
Gráfico 9.12. Brecha preferencial por submuestras: porcentaje de encuestados a favor del libre comercio.....	57
Gráfico 9.13. Brecha preferencial por submuestras: porcentaje de encuestados en contra del libre comercio.....	57
Gráfico 9.14. Grado de apoyo u oposición al libre comercio.....	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4.1. Efectos de la información económica sobre el grupo con graduado universitario (% de respuestas afirmativas).....	22
Tabla 4.2. Efectos de la información económica sobre el grupo sin graduado universitario (% de respuestas afirmativas).....	23
Tabla 9.1. Tamaño de la muestras y submuestras de la encuesta.....	51
Tabla 9.2. Preguntas y posibles respuestas de la encuesta.....	51
Tabla 9.3. Clasificación por submuestras.....	52
Tabla 9.4. Interpretación de apoyo, indiferencia u oposición respecto al comercio internacional.....	53

1. INTRODUCCIÓN

La política comercial de un país tiene grandes implicaciones en el bienestar de sus ciudadanos. Las preferencias de éstos son una de las fuentes que influyen en la estrategia que adopta una nación respecto del comercio internacional, especialmente en países democráticos. Por este motivo, el establecimiento de un arancel o la firma de un tratado de libre comercio puede estar implícitamente basado en la opinión pública.

El comercio internacional habitualmente ha sido un tema controvertido que ha tendido a estar en el centro del debate público y político en multitud de sociedades, tanto en el presente como en épocas pasadas, con sus consiguientes repercusiones. Conocer cómo los individuos constituyen sus juicios respecto al comercio internacional, por lo tanto, puede ayudar a la disciplina económica a comprender mejor la realidad relacionada con la formación de la política comercial.

¿Cuál es la causa de que un individuo sea proteccionista?, ¿Por qué puede ser partidario del libre comercio?, ¿Por qué unos países son más proteccionistas que otros? Este trabajo trata de sintetizar los conocimientos que tiene la ciencia económica respecto a la formación de dichas preferencias, con el objetivo de conocer cuáles son las causas que determinan que los individuos sean proteccionistas o partidarios del libre comercio, y, en consecuencia, un país opte por una política comercial u otra.

En general, el trabajo puede dividirse en tres partes diferenciadas. La primera parte (apartado 2) expone las predicciones sobre las preferencias individuales que hacen los principales modelos económicos de la teoría del comercio internacional. Incluyendo, por un lado, los dos modelos en mercados de competencia perfecta más relevantes: Heckscher-Ohlin y factores específicos. Y, por otro lado, modelos en mercados de competencia imperfecta referentes a las economías de escala y la heterogeneidad empresarial.

La segunda parte, que contiene los siguientes tres epígrafes, supone el grueso del trabajo. En ella se estudia la reciente evidencia empírica existente en la ciencia económica respecto de las preferencias individuales sobre el comercio internacional. Comienza con un breve repaso de la literatura académica (apartado 3). A continuación, se exponen las principales variables económicas que influirían sobre tales preferencias (apartado 4). En contraste, el último epígrafe de esta parte finaliza con el análisis de las variables no económicas (apartado 5).

La tercera parte del trabajo (apartado 6) recoge un análisis sobre una encuesta planteada a una muestra de individuos en la ciudad de Valladolid. El objetivo de la encuesta consiste en contrastar empíricamente los resultados encontrados en la literatura académica. El trabajo finaliza con unas conclusiones (apartado 7) sobre la teorización de las causas económicas; las repercusiones e importancia de las variables no económicas; una reflexión sobre la encuesta realizada; y, por último, unas consideraciones sobre los límites de la investigación y sus posibles fuentes de avance futuro.

2. EFECTOS DISTRIBUTIVOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: UN ANÁLISIS TEÓRICO

2.1. Modelos de comercio internacional en mercados de competencia perfecta

De acuerdo con la literatura económica pionera, las preferencias de política comercial de los ciudadanos vendrían dadas por los efectos del comercio internacional sobre el bienestar económico individual [véase Scheve y Slaughter (2001, p.271)], por lo que este hecho tendría dos consecuencias. Primero, las preferencias no se definirían de acuerdo con los efectos económicos agregados. Segundo, no consideraríamos factores independientes de dicho ámbito, tal como el carácter emocional inherente a la naturaleza humana.

Siguiendo este esquema, dentro de la teoría económica con competencia perfecta existen fundamentalmente dos modelos que extraen explicaciones en

relación con los efectos distributivos de la apertura exterior. La primera teorización de este fenómeno se enmarca dentro del modelo Heckscher-Ohlin. En segundo lugar, una explicación adicional puede extraerse de los modelos de factores específicos. No obstante, como veremos más adelante, ambas explicaciones se complementan más de lo que se excluyen.

A principios de la década de los cuarenta los economistas Wolfgang Stolper y Paul Samuelson desarrollaron el teorema que lleva su nombre a partir del modelo Heckscher-Ohlin. Este teorema explica los efectos distributivos que tiene el comercio internacional a partir de las variaciones de los precios relativos. Partiendo de un modelo de dos bienes; dos factores de producción; competencia perfecta y plena movilidad de factores, debe existir un factor que sale perjudicado de la apertura comercial. En concreto, los perdedores serán los propietarios del factor relativamente escaso. Esto sucede porque el país, de acuerdo con el modelo, se especializa en el bien cuya producción es intensiva en el *input* relativamente abundante. Mientras que el sector intensivo en la producción del bien relativamente escaso pierde cuota de mercado debido a las importaciones del país extranjero. Sin embargo, dado que existe perfecta movilidad factorial entre sectores, la remuneración del factor relativamente abundante mejora independientemente del proceso de producción en el que participe.

Por otro lado, los modelos de factores específicos se caracterizan porque suponen que existe algún factor de producción inamovible desde un punto de vista sectorial. Se teorizan como modelos de Ricardo modificados. La variación en los precios relativos resultante de la liberalización exterior se traduce en el beneficio a un sector económico (exportador) en perjuicio de otro (importador). Los agentes económicos específicos de éste se verán obligados a asumir las pérdidas debido a que son incapaces de trasladarse hacia el sector ganador. La justificación de esta incapacidad podría venir dada por rigideces institucionales, naturales o por falta de cualificación para participar en la producción de otro bien o servicio. En contraste, los propietarios del factor de producción específico en el sector exportador se verían beneficiados. Respecto al *input* móvil, los resultados son ambiguos (véase el Anexo 1).

Esta conclusión se deduce del teorema de Haberler, el cual establece que “un cambio en los precios relativos incrementa los ingresos reales del factor utilizado específicamente en la industria cuyo precio del bien ha aumentado, y se reducen los ingresos reales del factor usado específicamente en la industria cuyo precio del bien ha caído. Las ganancias reales del factor móvil caen en términos del bien cuyo precio ha aumentado y aumenta en términos del bien cuyo precio ha caído” [véase Kenen (1994, p.94)].

Como resultado, el supuesto de inmovilidad factorial nos lleva inevitablemente a concluir que los perdedores por la apertura comercial son los agentes económicos específicos que participan en la producción del bien que compite con las importaciones. Es decir, los perdedores no vienen definidos tanto por la propiedad de un factor de producción, sino por su participación en un proceso productivo concreto.

En conclusión, los efectos distributivos en ambos modelos se deben a cambios en los precios relativos. Pero nótese que el factor clave en el desenlace se debe a la movilidad entre factores [véase Scheve y Slaughter (2001, p.272)]. En la práctica, los factores de producción tienen dificultades en un periodo corto de tiempo para desplazarse a la producción de otro bien. Pero es evidente que en un plazo más duradero es factible que terminen desplazándose al proceso de producción beneficiado. En este contexto, podríamos establecer que el modelo de factores específicos podría explicar teóricamente de forma más adecuada los efectos distributivos a corto plazo mientras que el modelo Heckscher-Ohlin se adaptaría mejor a una explicación de largo plazo [véase Scheve y Slaughter (2001, p.272)].

Es más, incluso ambos modelos podrían explicar simultáneamente las preferencias comerciales de distintos individuos. Aquellos que definan sus preferencias tomando una perspectiva temporal cortoplacista deberían ajustarse a las predicciones de los modelos de factores específicos; mientras que el modelo Heckscher-Ohlin explicaría mejor las preferencias de los individuos que tengan en cuenta una visión de largo plazo.

2.2. Modelos de comercio internacional en mercados de competencia imperfecta

Llevar a cabo el análisis de las preferencias individuales únicamente mediante los modelos anteriormente nombrados supone ciertos límites. El principal desde una perspectiva económica implica que solo consideremos una parte del comercio internacional, a saber, el comercio inter-industrial provocado por la ventaja comparativa. Por lo tanto, estaríamos ignorando los efectos que tiene el comercio intra-industrial en el bienestar económico de los individuos; tanto desde una perspectiva de consumo como de producción.

Para analizar este tipo de comercio se han venido desarrollando teorías que explican las causas del comercio a partir de las economías de escala. Lo interesante de estos modelos desde un punto de vista distributivo se basa en el hecho de que todos los individuos ven mejorar su situación con la apertura comercial: aumenta el número de bienes diferenciados a su disposición sin que sus ingresos reales se vean perjudicados. Se trata de un efecto razonable porque la apertura comercial reduciría las distorsiones existentes en mercados imperfectos mediante un aumento de la competencia (Krugman, 1987, p.134). Es decir, podría darse la situación de que los efectos del comercio internacional provocados por economías de escala pudieran revertir los efectos perjudiciales generados por la ventaja comparativa. Para que suceda esto debe cumplirse que el efecto de las economías de escala sea “suficientemente importante” y, a su vez, las dotaciones factoriales sean “suficientemente semejantes”. Una manera de formalizar estos conceptos se encuentra en Krugman (1981, pp. 967-971), así como en Helpman y Krugman (1985, pp. 190-195); concluyendo que la mejora general de todos los factores desde una perspectiva económica dependerá del nivel de elasticidad de demanda y de un índice de similitud en dotación factorial. En esta situación, de acuerdo con Rodrik (1995, p.1463) todos los individuos deberían preferir el libre comercio antes que la autarquía.

Otro modelo de competencia imperfecta relevante fue propuesto por Melitz (2003) enmarcado dentro de los nuevos modelos de firmas heterogéneas. El supuesto fundamental es el reconocimiento de que las empresas de un sector

no son semejantes, sino diferentes en tamaño. Entonces, la variable imprescindible que determina si la empresa es exportadora será el nivel de productividad (Helpman, 2014, pp. 167-179). Partiendo de una posición autárquica, la apertura comercial provoca por un lado un incremento de los costes empresariales debido a una mayor demanda de inputs; y, por otro lado, mayores costes si se quiere participar en mercados exteriores. Los efectos de la liberalización son, en primer lugar, la salida del mercado de las empresas con más bajos niveles de productividad y, en segundo lugar, el requerimiento de mayores niveles de productividad para participar en los mercados exteriores. De estos resultados cabría deducir que si los individuos desarrollan sus preferencias mediante el supuesto habitual (interés económico personal), una variable clave será el nivel de productividad de la empresa en el que el agente desarrolla su actividad económica, debido a que es el determinante de los ganadores y perdedores del comercio internacional.

2.3. Preferencias individuales hacia el comercio internacional derivadas de los modelos teóricos

En cualquier caso, los modelos económicos analizados anteriormente extraen diferentes análisis en cuanto a las preferencias individuales hacia la política comercial.

El modelo Heckscher-Ohlin deduce que los opositores a la globalización de cada país serán los propietarios del factor relativamente escaso. Al contrario, los propietarios del factor relativamente abundante serían proclives a aceptar el libre comercio. De este modo, en EE. UU los trabajadores cualificados estarían a favor de comerciar con China, mientras que los trabajadores poco cualificados optarían por una política comercial proteccionista. Equivalentemente, en China ocurriría lo opuesto.

Por otro lado, los modelos de factores específicos consideran que los individuos con carácter más proteccionista serán los agentes económicos que participan en la producción del bien o servicio que compite con las importaciones, independientemente de la propiedad del factor que ostenten. Y los agentes

productores del bien exportado optarían por políticas de libre comercio. Continuando con la analogía, sería más probable que los individuos que participen en la industria aeronáutica norteamericana, así como los que participen en la industria de calzado china, sean más propensos a apoyar el comercio entre ambos países¹.

Siguiendo las conclusiones del comercio generado por economías de escala los ciudadanos deberían estar a favor del comercio internacional. Intuitivamente, es probable que estos estén a favor de comerciar con países con dotaciones factoriales o tecnológicas similares, donde el comercio intraindustrial tiene más peso. Por ejemplo, quizá los individuos de un país desarrollado no tengan inconvenientes con comerciar con otros países desarrollados, mientras que sí que los tengan con países en vías de desarrollo. Además, de acuerdo con los nuevos modelos de firmas heterogéneas, los trabajadores empleados en empresas con altos niveles de productividad deberían ser más propensos a aceptar el libre comercio internacional. Al contrario, los trabajadores que participen en empresas con bajos niveles de productividad deberían optar por posturas proteccionistas.

Resumidamente, desde una perspectiva de interés económico individual existen teorías que fijan ciertas variables como determinantes del bienestar que podrían influir en la formación de las preferencias hacia el comercio internacional. En este apartado he introducido las más relevantes: propiedad del factor, sector económico en el que el input desarrolla su actividad, productividad de la empresa y similitud factorial con el país extranjero.

3. PREFERENCIAS INDIVIDUALES HACIA EL COMERCIO INTERNACIONAL: SÍNTESIS DE ACUERDO CON LOS MODELOS EXISTENTES

La investigación de las preferencias individuales relacionadas con el comercio internacional es relativamente reciente. Ha empezado a desarrollarse

¹ Véase “The observatory of economic complexity”.

especialmente desde hace veinte años, con el propósito de comprender como se forman las actitudes de los individuos respecto al comercio internacional y como estas pueden acabar influyendo en el impulso de determinadas políticas comerciales (Kuo y Naoi, 2015, p.99). Es decir, tiene como objetivo la comprensión de la esfera individual, y a partir de ahí, como las preferencias particulares podrían acabar formando decisiones a nivel colectivo.

Este campo de investigación ha ido evolucionando a lo largo de los años con estudios que pueden variar tanto en la metodología utilizada como en las hipótesis supuestas. Los inicios se caracterizaron por centrarse en las causas económicas que influyen en dichas preferencias. No obstante, este enfoque parecía obviar que el comportamiento de los individuos también está influido por variables no económicas. Como respuesta, las investigaciones han ido complementando causas económicas con otras que podríamos categorizar como emocionales, ideológicas o identitarias.

Respecto a la metodología, la mayoría de las publicaciones han llevado a cabo una perspectiva empírica, utilizando como fuentes de información encuestas de opinión pública y, en menor medida, resultados electorales. Adicionalmente, las críticas a las limitaciones que éstas provocan han hecho surgir enfoques experimentales en los últimos años

3.1. Análisis económico de las preferencias individuales hacia el comercio internacional

Las primeras publicaciones académicas se concentraron en analizar las variables de carácter económico detrás de las actitudes comerciales. Una hipótesis básica consiste en suponer que las decisiones de los individuos vienen determinadas por sus intereses económicos particulares, como el nivel de sus ingresos.

Siguiendo con esta premisa, un artículo fundamental y pionero fue publicado por Scheve y Slaughter (2001). Fue el primer trabajo que llevó a cabo el análisis de forma directa, a través de una encuesta en EEUU; considerando a los individuos

en concreto como objeto de estudio; e investigando con datos suficientes para contrastar las predicciones del teorema de Stolper-Samuelson y los modelos de factores específicos (Scheve y Slaughter, 2001, p.271).

Otros dos artículos precursores que también fueron decisivos en el análisis de las preferencias fueron publicados por O'Rourke y Sinnott (2001); así como por Mayda y Rodrik (2005). Sin embargo, a diferencia de la publicación de Scheve y Slaughter, estos autores ya comenzaron a complementar cuestiones ideológicas en la formación de las preferencias.

Estos tres estudios tienen en común un hecho muy relevante: su objetivo principal consiste en contrastar los vaticinios del modelo de factores específicos y del modelo de dotaciones factoriales. Como veremos más adelante, respecto al último modelo se ha encontrado evidencia que lo apoya en varios estudios, aunque literatura más reciente está poniendo en entredicho las conclusiones deducidas. Mientras que en el caso de los modelos de factores específicos el apoyo puede llegar a ser menos relevante, e incluso, inconsistente.

El cuestionamiento de la hipótesis tradicional de interés individual ha aumentado en los últimos años también desde un enfoque económico. Por ejemplo, Mansfield y Mutz (2009) evidenciaron, basándose en una muestra norteamericana, que los individuos pueden formar sus preferencias teniendo en cuenta si la apertura comercial dañaba a la economía nacional, y no únicamente a sus ingresos familiares (Mansfield y Mutz, 2009, pp.442-444 y p.452).

El hecho de que los individuos consideren el efecto global o colectivo para formar sus decisiones, es denominado por los autores como "*sociotropic perception*". Esto podría tener importantes y sorprendentes consecuencias. Por ejemplo, si la hipótesis se cumpliera totalmente, a un individuo le importaría más como afectaría el comercio internacional al desempleo en su país que a la propia seguridad de su empleo.

3.2. Análisis no económico de las preferencias individuales hacia el comercio internacional

Los factores más allá del interés económico han ido nutriendo, cada vez en mayor medida, los estudios más recientes de la literatura empírica. Factores como la ideología, las percepciones culturales, la información, el género o los criterios de justicia también pueden determinar la predisposición a aceptar el libre comercio o no.

O'Rourke y Sinnott (2001) hallaron que las visiones proteccionistas están íntimamente ligadas con factores como el "patriotismo" y el "chauvinismo". Mayda y Rodrik (2005) también aportaron apoyo a la correlación existente entre el "orgullo nacional" y el proteccionismo. Siguiendo una tesis similar, en Margalit (2012) se argumenta que las preferencias individuales respecto al libre comercio están influidas por factores culturales. Es decir, los individuos considerarían al libre comercio como una amenaza a la cultura nacional o como una oportunidad de cosmopolitismo. Según estas consideraciones, encontrarían argumentos a favor o en contra que forman sus preferencias.

En un reciente artículo, Rho y Tomz (2017) arguyen que la falta de información económica explicaría parte del residual o las desviaciones que existen en las predicciones de Stolper-Samuelson. En otras palabras, tratan de exponer, a partir de un experimento, como en ocasiones los individuos ni siquiera son conscientes de las ganancias o pérdidas que les pueden suceder en una apertura comercial. Y por ello, se comportarían de forma irracional. Hainmueller y Hiscox (2006) señalan otra perspectiva desde el punto de vista informativo. Postulan que el tipo de información que reciba un individuo u otro acaba influyendo en sus preferencias.

Además, la literatura ha encontrado una brecha de género en la formación de preferencias. Mayda y Rodrik (2005) y Mansfield y Mutz (2009), por citar alguno de los varios artículos que lo hacen, proveen bastante relevancia al factor de que las mujeres, de media, parecen ser más proteccionistas que los hombres. Incluso cuando se ajustan variables como la educación.

Por último, los nuevos descubrimientos ocurridos en la economía del comportamiento, relacionados con la racionalidad del individuo, podrían modificar la visión que se le está dando a la literatura empírica de la política comercial. Si los individuos considerasen criterios de justicia en sus decisiones, como parecen apuntar ciertos experimentos² o artículos (véase, por ejemplo, Starmans et al., 2007), entonces podría explicarse por qué en determinadas situaciones el comercio internacional, como aquel que se da con países del tercer mundo, es habitualmente más rechazado.

3.3. La investigación experimental

Dentro de la literatura empírica, dos hechos han resultado en un aumento del número de publicaciones que empiezan a basar sus investigaciones en experimentos.

El primero está relacionado con la influencia de la pregunta en la respuesta del encuestado. Dependiendo de cómo se formula la pregunta, la respuesta puede variar. Por ejemplo, los estadounidenses parecen comportarse de una manera más proteccionista cuando se les pregunta si están a favor del proteccionismo para “proteger la industria y los empleos norteamericanos”. Mientras que apoyan en mayor medida el libre comercio cuando les preguntan si están a favor del mismo “permitiendo la mayor posibilidad de elección y los precios más bajos para los consumidores norteamericanos” (Kuo y Naoi, 2015, p.109-110). Esto ha provocado que en ocasiones las encuestas de opinión pública pierdan credibilidad.

Por otro lado, la dificultad para precisar los efectos de una variable concreta complica la utilización de encuestas en favor de experimentos más flexibles donde puede aislarse más adecuadamente la causa. Este problema se debe a que en ocasiones las variables se solapan; por ejemplo, la educación como factor representativo de capital humano o como elemento de visión cultural.

² Juego del ultimátum y Juego del dictador.

Hiscox (2006); Margalit (2012) o Rho y Tomz (2017) son algunos ejemplos de publicaciones que han presentado pruebas experimentales en el estudio de las preferencias individuales hacia el comercio.

4. VARIABLES EXPLICATIVAS ECONÓMICAS EN LA DETERMINACIÓN DE LAS PREFERENCIAS INDIVIDUALES POR EL LIBRE COMERCIO

4.1. La propiedad factorial

Desde el punto de vista histórico la propiedad factorial ha sido fundamental, en ciertas épocas, al trasladar las preferencias de determinados grupos de interés a la política comercial. Probablemente, el mejor ejemplo sea la primera globalización de finales del siglo XIX. Ese tipo de comercio internacional se ajusta bastante a las predicciones del modelo de Heckscher-Ohlin debido, entre otras causas, a las notables diferencias en las dotaciones factoriales de las economías americanas, europeas y sus colonias.

A partir de la década de 1870 surgió una oposición más o menos generalizada a la globalización. La llegada de cereal americano y ucraniano barato hizo reaccionar a grupos de terratenientes que lograron presionar para imponer políticas arancelarias en países como Alemania, Suecia o Francia (véase Comín et al., 2014, pp.261-264), países relativamente escasos en el factor tierra. En contraste, en el continente americano se comenzaron a establecer políticas de limitación de la inmigración, destacando Estados Unidos, al empezar a aplicarlas desde 1880 debido a que la llegada de nuevos inmigrantes desde el continente europeo y asiático presionaba los salarios a la baja (véase Comín et al., 2014, p. 256).

Dichos antecedentes históricos nos hacen sospechar de la influencia que puede tener la propiedad factorial como determinante de las preferencias. Que, a su vez, podría ser trasladado a la política comercial a partir de una demanda social en unas elecciones democráticas o por medio de grupos sociales bien organizados con capacidad de presión política.

4.1.1. Metodología

El análisis llevado a cabo para contrastar las predicciones de los modelos de dotaciones factoriales ha sido más o menos homogéneo en toda la literatura empírica. Ha consistido en medir la cualificación de la mano de obra y relacionarlo con el nivel de PIB per cápita del país, creando una variable explicativa con el producto de ambos indicadores.

Si la predicción de este tipo de modelos fuese correcta, esta variable debería tener relación positiva con el apoyo del libre comercio. En otras palabras, partiendo de la premisa de que los países con mayores niveles de PIB per cápita son capital humano abundantes, los individuos con mayor nivel de cualificación se verían favorecidos con la apertura comercial al incrementarse su nivel de renta real. Por lo tanto, deberían ser más propensos a apoyarla.

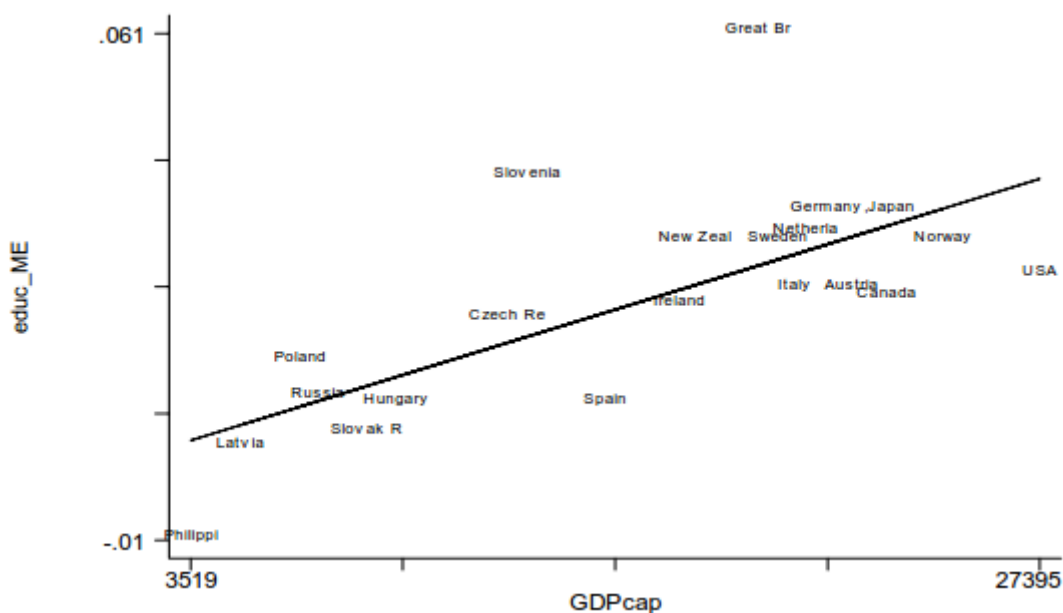
4.1.2. Resultados empíricos

Los trabajos de Scheve y Slaughter (2001, pp. 280-282), O'Rourke y Sinnott (2002, pp. 172-173), así como Mayda y Rodrik (2005, pp.1404-1409) han encontrado evidencia empírica que apoya el teorema de Stolper-Samuelson.

Scheve y Slaughter (2001) realizaron una estimación basándose únicamente en Estados Unidos. Coherente con la predicción, estimaron que los encuestados con mayor número de años estudiados tienden a ser menos proteccionistas. Adicionalmente, también midieron el nivel de cualificación a partir del salario percibido. Siendo los resultados igual de consistentes con el hecho de que Estados Unidos es un país relativamente abundante de mano cualificada.

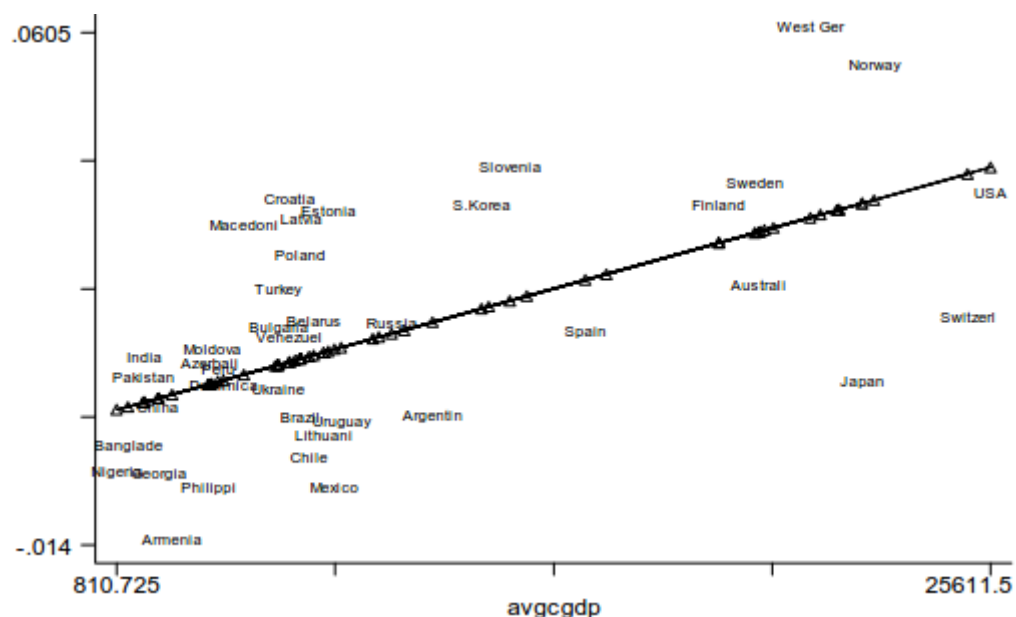
O'Rourke y Sinnott (2001), al igual que Mayda y Rodrik (2005), llevaron a cabo sus investigaciones basándose en encuestas que incluían países de todo el mundo, permitiendo contrastar si las observaciones que se habían encontrado en los Estados Unidos podrían extrapolarse a otros países, tanto desarrollados como no desarrollados.

Gráfico 4.1. Relación entre el PIB per cápita (1995, ajustado a PPA) y el efecto marginal de la educación en el apoyo del libre comercio.



Fuente: Mayda y Rodrik (2005, p.1406)

Gráfico 4.2. Relación entre el PIB per cápita (media 1990-1995, ajustado a PPA) y el efecto marginal de la cualificación ocupacional en el apoyo del libre comercio.



Fuente: Mayda y Rodrik (2005, p.1406)

Los resultados de ambos son consistentes con las predicciones de Stolper-Samuelson, encontrando evidencia de que en los países más desarrollados el efecto marginal del capital humano es mayor que en los países menos desarrollados, donde existe más escasez de tal factor.

Podemos observar (véanse los gráficos 4.1 y 4.2) que en los países menos desarrollados los efectos marginales de la educación o la cualificación ocupacional en las posturas pro-comercio son más leves o negativos. Mientras que en los países con mayores niveles de PIB per cápita el efecto es positivo y significativamente mayor. Es indudable que puede comprobarse una correlación positiva entre el factor educativo, combinado con su relativa abundancia, y el apoyo al libre comercio. No obstante, otro suceso llama la atención en ambos gráficos: dicho efecto casi siempre es positivo.

En el gráfico 4.1 solo Filipinas tiene una observación negativa. En el gráfico 4.2, más países subdesarrollados cuentan con un efecto marginal positivo que negativo. Es decir, aunque en tu país el capital humano sea relativamente escaso, adquirir más va a aumentar tu probabilidad de apoyar el libre comercio. Una reflexión similar se recoge en Margalit (2012, p.492). Consiguientemente, este resultado podría ser interpretado como un argumento en contra de las predicciones de Stolper-Samuelson o el interés individual porque es contra intuitivo apoyar una política comercial que perjudica tu bienestar económico.

Esta inconsistencia ha sido estudiada en la literatura económica, Rho y Tomz (2017), por ejemplo, tratan de explicarla por falta de información económica: los individuos podrían no ajustarse a las predicciones porque no conocen cuando son ganadores o perdedores del comercio.

A partir de un experimento realizado en Estados Unidos se dedujo que la ignorancia económica podría explicar parte del error predictivo. En el experimento separan a los encuestados según su nivel de cualificación: aquellos que tienen un grado universitario y aquellos que no lo tienen. Dentro de esta segmentación, dividen en cuatro grupos a ambos colectivos. El primer grupo recibe información de las predicciones económicas tanto de los ganadores como

de los perdedores del comercio internacional; el segundo grupo solo conoce los efectos económicos sobre los ganadores; el tercer grupo sobre los perdedores; y, por último, el otro grupo no recibe ningún tipo de información.

En primer lugar, el estudio no encuentra evidencia significativa que apoye que los individuos con mayor nivel de estudios tengan mayor nivel de conocimientos económicos en cuanto al comercio internacional que los individuos con menor nivel de estudios (Rho y Tomz, 2017, p.94).

En segundo lugar, llevan a cabo un proceso de cuestiones en las que cada grupo es preguntado sobre su posición a favor de limitar la importación de productos con alto contenido de capital humano y aquellos con bajo contenido de capital humano. Según los autores, si los individuos maximizasen su propia utilidad de acuerdo con las predicciones de Stolper-Samuelson, el grupo con grado universitario debería apoyar límites arancelarios a productos con alto contenido de capital humano porque beneficiaría su posición económica; y debería no apoyarlos en los productos con bajo contenido de capital humano porque saldrían perjudicados de la subida de precios. La relación con el grupo sin grado universitario debería ser la contraria (Rho y Tomz, 2017, p.91-92).

Tabla 4.1. Efectos de la información económicas sobre el grupo con graduado universitario (% de respuestas afirmativas).

	Sin información	Información sobre los ganadores y perdedores	Información sobre los ganadores	Información sobre los perdedores
¿Limitar importaciones con alto contenido de factor educativo?	32,6	42,1	46,5	29,8
¿Limitar importaciones con bajo contenido de factor educativo?	50,2	41,5	52,8	32

Fuente: Elaboración propia a partir de Rho y Tomz (2017, p.97).

Tabla 4.2. Efectos de la información económica sobre el grupo sin graduado universitario (% de respuestas afirmativas).

	Sin información	Información sobre los Ganadores y Perdedores	Información sobre los ganadores	Información sobre los perdedores
¿Limitar importaciones con alto contenido de factor educativo?	38,9	36,2	50,2	30,6
¿Limitar importaciones con bajo contenido de factor educativo?	60,4	53,5	61	35,1

Fuente: Elaboración propia a partir de Rho y Tomz (2017, p.100).

Los resultados (véanse las tablas 4.1 y 4.2) nos muestran como los individuos, cuando son informados sobre los efectos distributivos del comercio, se comportan de manera más adecuada a lo predicho que cuando no tienen ningún tipo de información. Por ejemplo, mayor porcentaje de individuos con graduado universitario está dispuesto a limitar la importación de productos con alto contenido de capital humano cuando son conscientes de que son los ganadores (50,2%; y 36,2% conociendo también los perdedores) respecto a cuando no lo son (32,6%). Equivalentemente, los individuos sin graduado universitario están más dispuestos a limitar la importación de productos con bajo contenido de capital humano cuando descubren que ellos son los ganadores, respecto a cuando no lo saben. Así mismo, también se oponen en mayor proporción a las importaciones cuando se les hace saber que serán los perdedores.

Por lo tanto, la falta de información puede explicar parte de la inconsistencia existente, pero aún sigue existiendo una brecha importante. Un alto porcentaje de los encuestados se comporta de forma incoherente con la predicción económica cuando conoce toda la información. Por ejemplo, más de un tercio de los entrevistados sin título universitario, sabiendo toda la información, estaría dispuesto a limitar importaciones con alto contenido educativo.

En conclusión, la evidencia parece mostrar apoyo al modelo de dotaciones factoriales como un factor explicativo de las preferencias comerciales. Sin embargo, debido a las incongruencias, también es evidente que hay que buscar más causas y todavía falta por contrastar si la educación es la variable más adecuada para interpretar los efectos económicos de este teorema.

4.2. Factores específicos

La otra gran predicción del análisis económico examinada en la literatura empírica ha sido la influencia que el sector, en el que el individuo desarrolla su actividad económica, tiene sobre sus preferencias comerciales. Intuitivamente parece lógico que si trabajas en un sector amenazado por la competencia internacional los empleados, siguiendo su propio interés, opten por proteger la industria nacional. Sin embargo, la evidencia no aporta un apoyo claro a esta tesis, debido a la variedad de resultados.

4.2.1. Metodología

La metodología utilizada ha seguido un patrón más o menos similar en todos los estudios. Normalmente, los autores siguen una clasificación estandarizada de sectores establecida por algún organismo económico, como por ejemplo la International Labor Organization's (Mayda y Rodrik, 2005) o el *Kellogg School of Management* (Hays *et al.*, 2005).

A continuación, una vez definido el sector en el que el entrevistado trabaja, se determina si tal sector cuenta con ventaja o desventaja en el comercio internacional, creando una variable ficticia que los defina en una posición u otra. Lo más habitual es que se utilice algún tipo de indicador, como una ratio de exportaciones e importaciones (Hays *et al.*, 2005) o el porcentaje neto de exportaciones (Scheve y Slaughter, 2001). En este último caso, si la ratio es positiva (negativa), se supone que el sector tiene ventaja comparativa (desventaja comparativa). Scheve y Slaughter (2001) también incorporan una variable, *Sector Tariff*, que mide el grado de protección comercial de un sector; suponiendo que un sector muy protegido cuenta con desventaja comparativa.

Mayda y Rodrik (2005, p.1410), por otro lado, utilizan un indicador un poco más complejo, en el que a la balanza comercial neta del sector se le aplica un ajuste debido a los desequilibrios habituales. En este estudio, un sector puede tener ventaja comparativa, desventaja comparativa o no participa en el comercio internacional.

Un sector será clasificado con ventaja comparativa si su balanza comercial ajustada es mayor que cero; con desventaja comparativa si es menor que cero; y, por último, como un sector que no participa en el comercio internacional si no es ninguno de los dos casos anteriores.

Una excepción a este patrón se encuentra en Mansfield y Mutz (2009, p.437). No optaron por crear variables ficticias, sino que simplemente midieron el porcentaje de exportaciones (importaciones) sobre la producción total para conocer si un sector es (poco) competitivo, incluyendo la variable *Export Orientation* (*Import Orientation*).

4.2.2. Resultados empíricos

El análisis de la teoría de factores específicos ha extraído diferentes resultados que complican un desenlace definitivo. En primer lugar, una serie de estudios no encuentran suficiente apoyo empírico a esta tesis.

Scheve y Slaughter (2001) no hallan evidencia concluyente de que, aisladamente, los factores específicos tengan importancia en la formación de preferencias. El efecto de los regresores utilizados no tiene una precisión adecuada, dado que sus intervalos de confianza al 90% pueden ser positivos o negativos (Scheve y Slaughter, 2001, p.282). Además, cuando en los modelos se incorpora la variable educativa que contrasta la propiedad factorial, los coeficientes de los regresores utilizados para medir la influencia sectorial (*Sector Tariff* y *Sector Net Export Share*) no son significativamente diferentes de cero (Scheve y Slaughter, 2001, p.287).

Sin embargo, los autores consiguen encontrar evidencia cuando combinan el empleo en sectores con desventaja comparativa y la propiedad de activos (Scheve y Slaughter, 2001, pp. 277-278). Utilizando dos variables que asocian, por un lado, el porcentaje de empleo regional en sectores con alta protección arancelaria y la propiedad de viviendas (*County Exposure 1*House*). Y, por otro lado, el porcentaje de empleo en sectores con balanzas comerciales negativas y la propiedad de vivienda (*County Exposure 2*House*).

Ambas variables son significativas en sus regresiones y sus coeficientes se relacionan positivamente con el apoyo a restricciones comerciales. Estos resultados les lleva a concluir que “los propietarios de viviendas que viven en regiones con un gran porcentaje de empleo en sectores con desventaja comparativa se opongan más probablemente a la liberalización comercial porque los valores regionales de vivienda dependen, entre otras cosas, de la cantidad de empleo regional en sectores comerciales expuestos al comercio” (Scheve y Slaughter, 2001, p. 284).

Mansfield y Mutz (2009, p.442 y p.452) tampoco encuentran apoyo a la tesis de los factores específicos, de forma aislada, en sus modelos. Ninguna de las variables utilizadas para medirlo (*Export Orientation e Import Orientation*) son estadísticamente significativas, puesto que sus p-valores son superiores a 0,10 en todos los modelos econométricos. Consecuentemente, concluyen que esta teoría tiene poca capacidad explicativa en el ámbito de las preferencias comerciales. Quizá pueda criticarse la metodología utilizada por los autores, al no incluir un balance neto de exportaciones. Es decir, simplemente suponen que un sector con un porcentaje muy alto de importaciones sobre su producción no es competitivo. A pesar de que estas importaciones pueden ser bienes intermedios que mejoren su competitividad o sean industrias insertadas en las cadenas de valor globales.

La investigación llevada a cabo por Mayda y Rodrik (2005) parece apoyar en mayor medida que los trabajos anteriores la tesis de los factores específicos. No obstante, este apoyo puede ser interpretado como débil. En una primera estimación (Mayda y Rodrik, 2005, p.1411) encuentran evidencia en cuanto a

que un individuo empleado en un sector con desventaja comparativa es más probable de aceptar tesis proteccionistas. La variable *Comparative Disadvantage sector* (en adelante *CD Sector*) cuenta con un coeficiente relacionado más negativamente con una postura pro-comercio que si tu sector no participa del comercio internacional. La inconsistencia ocurre porque el valor del coeficiente de *Comparative Advantage sector* (en adelante *CA sector*) también es negativo, con dos consecuencias importantes. Primero, es contra intuitivo que una persona por el hecho de estar empleada en un sector que se beneficia de la globalización, se oponga a ella. Segundo, es más probable que este individuo se oponga a la globalización que otro que desarrolla su actividad económica en un sector que no participa en el comercio internacional. Además, esta variable no es significativa.

Los autores, en otro modelo (Mayda y Rodrik, 2005, p.1411), tratan de corregir ambos problemas: coeficiente de *CA sector* opuesto a lo lógico y no significativo. Para ello incorporan variables de movilidad geográfica, consiguiendo encontrar coeficientes coherentes. El de *CA sector* se relaciona positivamente con posturas de libre comercio, y el de *CD sector* negativamente. Pero, en esta regresión, ambas variables no son significativas.

Probablemente, el trabajo que más apoye esta tesis es el aportado por Hays *et al.* (2005). Teniendo en cuenta que la variable dependiente mide el apoyo al libre comercio, en sus seis regresiones (Hays *et al.*, 2005, p.483) consiguen obtener coeficientes significativos con niveles de confianza superiores al 90% y coherentes; a saber, negativo en el caso de la variable *imports* y positivo con la variable *exports*. Variables que expresan la necesidad importadora o la capacidad exportadora de los respectivos sectores.

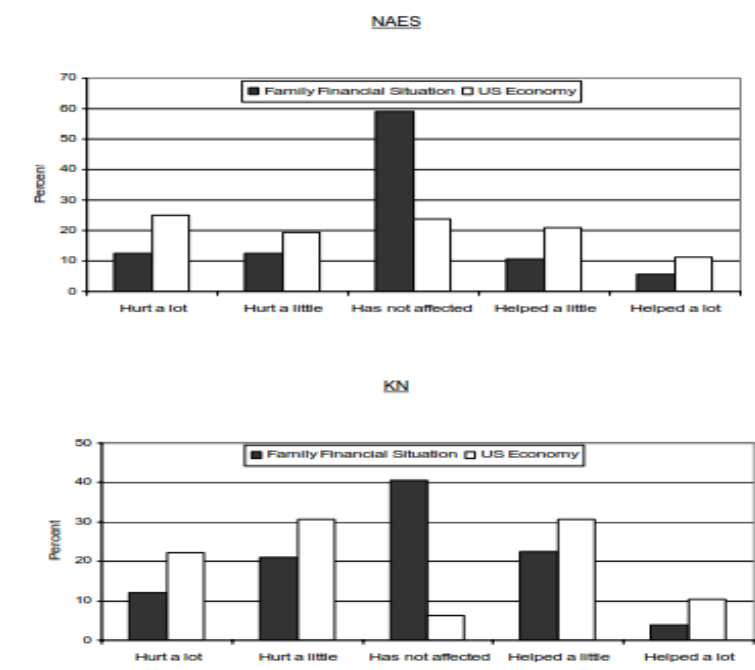
Finalizando, ¿cómo puede explicarse el hecho de no existir un apoyo claro a las conclusiones obtenidas por la teoría de factores específicos? Por un lado, podríamos suponer que la metodología utilizada en la clasificación de sectores pudiese ser demasiado simplificadora (Hainmueller y Hiscox, 2006, p.493). Por otro lado, desde una perspectiva económica, podría ser que, de media, la gente se comporta de acuerdo a una visión largoplacista y, simultáneamente, los

mercados laborales en los que participan cuentan con buena movilidad inter-industrial.

4.3. Percepciones Sociales

La mayor parte de los estudios relacionados con la política comercial se han basado en que los individuos responden a las preferencias comerciales según como el libre comercio puede afectar a su bienestar individual. Esta es la conocida hipótesis de interés propio. En el año 2009, por primera vez, un estudio llevado a cabo por Mansfield y Mutz cuestionó este supuesto mediante un análisis empírico basado en encuestas realizadas en los Estados Unidos. Su argumento se basa en que las preferencias individuales pueden ser guiadas en mayor medida por su “percepción de como la economía estadounidense es afectada por el comercio en conjunto” (Mansfield y Mutz, 2009, pp.425). A este hecho lo denominan “percepción social”.

Gráfico 4.3. Percepción de las familias del impacto del comercio internacional sobre la economía familiar y sobre la economía nacional (EE.UU.)



Fuente: Mansfield y Mutz, 2009, p.439. Basado en las encuestas llevadas a cabo por *National Annenberg Election Study* (NAES) en 2004 y por *Knowledge Networks* (KN) en 2007.

Fijándonos en el gráfico 4.3, podemos observar que en torno la mitad de los encuestados, en ambas encuestas, consideran que el comercio internacional no tiene ningún efecto sobre su situación financiera familiar. Por lo tanto, puede ser justificable considerar que ese conjunto de individuos probablemente no fije sus preferencias de acuerdo a sus intereses individuales, y si de acuerdo al efecto agregado sobre la economía en la que participan, donde el porcentaje de no afectación es muy inferior. Aunque, quizá también sería más preciso preguntar sobre la influencia que tiene sobre otras formas de su bienestar, como el consumo. No obstante, existen razones para creer que las percepciones sociales, a priori, puedan tener influencia en la visión de los individuos sobre el libre comercio internacional.

4.3.1. Metodología

Dado que las percepciones individuales y generales podrían solaparse, los autores incluyen dos variables con el objetivo de conocer que efecto es producido por lo que los individuos creen que les afecta a ellos individualmente y a su nación. Las dos variables incluidas en los modelos econométricos son: *“perceived effect of trade on U.S.”* y *“perceived effect of trade on self”*.

La primera variable se construye a partir de dos encuestas (véase el gráfico 4.3) en las cuales las entrevistados deben responder como piensan que la nación es afectada en conjunto por el comercio en una escala de cinco puntos, desde que “ayuda mucho” (5) hasta “daña mucho” (1). La segunda variable se construye de forma equivalente, pero respondiendo según su percepción de afectación a la situación financiera familiar (Mansfield y Mutz, 2009, p.437-438).

4.3.2. Resultados empíricos

En su análisis econométrico los autores detectan, en primer lugar, que hay poca evidencia para asegurar que los individuos tienen en cuenta los efectos del comercio en sus propios ingresos personales (variable *income*) (Mansfield y Mutz, 2009, p.442). En segundo lugar, sí que hallan evidencia en las percepciones sociales y, en parte, del interés familiar ya que las variables

descritas anteriormente son estadísticamente significativas en los tres modelos realizados. No obstante, la variable sociológica es especialmente relevante puesto que cuadruplica el coeficiente de determinación ajustado en su primera estimación (Mansfield y Mutz, 2009, p.419) y lo multiplica por siete en la tercera estimación (Mansfield y Mutz, 2009, p.445).

En conjunto, los resultados indican un gran impacto de la percepción social en las preferencias esperadas de los individuos. Si un encuestado pasa de no estar seguro si la economía se ve beneficiada por el comercio (una puntuación de 3 en la encuesta) a considerar que éste la beneficia un poco (una puntuación de 4) la probabilidad de que el entrevistado apoye el libre comercio aumenta un 50%. Además, si ese mismo individuo pasase a creer que ayuda a la economía mucho (una puntuación de 5), dicha probabilidad aumentaría aproximadamente un 100% (Mansfield y Mutz, 2009, p.444).

La siguiente cuestión a responder es como se forman estas percepciones. Los autores exponen tres posibles causas (Mansfield y Mutz, 2009, pp.452-453). En primer lugar, la información recibida. En estas circunstancias, los medios de comunicación tendrían una gran influencia según la información que cubran respecto al libre comercio. Por ejemplo, en la medida en que leas a diario un periódico que señale los efectos negativos del libre comercio mucho más a menudo que los positivos, podría determinar que tengas una visión más proteccionista. Además, podríamos decir que existe un sesgo natural en ese tipo de información debido a que aquellos son más visibles y concentrados, y estos más difusos y repartidos.

En segundo lugar, los efectos del libre comercio sobre la economía local podrían influir en como los individuos consideran que éste afecta a la economía general. Por último, de forma similar a la anterior causa, las experiencias cotidianas de los individuos en sus relaciones personales pueden acabar generando una percepción social. Por ejemplo, con el despido de un familiar.

En resumen, si los individuos formasen sus preferencias de acuerdo a este tipo de percepciones, el enfoque que la literatura económica ha dado en el análisis

debería reformarse con el objetivo de acercarse más a la realidad. Aunque teniendo en cuenta que lo más probable es que deban complementarse las hipótesis de interés individual y percepciones social. Es natural pensar que muchos individuos no son conscientes o piensen que no les afecta directamente el comercio internacional debido a que trabajan en sectores que no participan en la economía global; como, por ejemplo, el sector educativo, judicial o sanitario. Probablemente, esos individuos determinen en mayor medida sus preferencias de acuerdo a este tipo de percepciones. Al contrario, los trabajadores cuyo empleo dependa del nivel de exportaciones empresarial se verán posiblemente muy influidos por su situación personal, es decir, su interés individual.

5. VARIABLES EXPLICATIVAS NO ECONÓMICAS EN LA DETERMINACIÓN DE LAS PREFERENCIAS INDIVIDUALES POR EL LIBRE COMERCIO

5.1. Educación

La mayoría de las investigaciones relacionadas con las preferencias económicas, como hemos visto anteriormente, han interpretado la relación positiva encontrada entre el nivel educativo y el apoyo al libre comercio como evidencia favorable del teorema Stolper-Samuelson.

La investigación llevada a cabo por Hainmueller y Hiscox (2006), al contrario, fue la primera en sospechar de este tipo de interpretación y aportar evidencia en su contra. Los autores consideran que la educación no solo mide las habilidades de los individuos, también es una variable relacionada con factores culturales e informativos; por lo tanto, “la asociación positiva entre la educación y el apoyo al libre comercio (..) no es una clara manifestación de tales preocupaciones distributivas” (Hainmueller y Hiscox, 2006, p. 493).

Recientemente, Mansfield (2009, pp. 449-451) analizó brevemente que otras manifestaciones no económicas, así como su influencia, puede reflejar la educación: información económica y visión cultural.

5.1.1. Metodología

Hainmueller y Hiscox (2006, p.476) argumentan que, si la educación es un reflejo de los efectos distributivos del comercio, el efecto de dicha variable debería

diferir entre los individuos que se encuentran empleados y aquellos que no participan activamente en la economía.

Por ello, en sus análisis econométricos establecen varios modelos que incluyen la muestra total o submuestras de la misma. El criterio que utiliza para dividir las submuestras es la situación laboral. Por ejemplo, una submuestra incluye a los encuestados que se encuentran actualmente cobrando por trabajar; otra contiene a individuos que trabajan, pero no están empleados; y, por último, otra recoge a los encuestados que se encuentran jubilados (Hainmueller y Hiscox, 2006, p. 478).

Mediante estas submuestras podrán comprobar los diferentes efectos de las variables educativas. La principal variable, *Schooling*, recoge los años finalizados de educación a tiempo completo por parte de los encuestados. De este modo, pueden evidenciar los diferentes efectos de la educación entre las submuestras.

Además, utilizan variables ficticias para conocer el nivel educativo máximo completado, tomando el valor 1 cuando sea el mayor nivel: *Graduate* (postgraduado), *College* (educación universitaria), *Higher Education* (educación superior no universitaria), *High School* (educación secundaria) y *Junior High* (educación primaria). Estas variables les permite conocer qué nivel educativo puede tener mayor influencia en las preferencias comerciales.

5.1.2. Resultados empíricos

El primer hecho relevante que muestra la evidencia es que el efecto de cada variable educativa es similar en todas las submuestras; tanto en el valor de sus coeficientes, que es el efecto marginal de la educación en la variable dependiente correspondiente, como en el nivel de significación (Hainmueller y Hiscox, 2006, p. 477-485). Es decir, por ejemplo, los años finalizados de estudios (*schooling*) tienen un efecto similar en los empleados, los no empleados y los retirados.

En consecuencia, los autores creen que estos resultados implican que el efecto educativo sobre las preferencias comerciales no es una muestra de su preocupación por los efectos distributivos (Hainmueller y Hiscox, 2006, p.491).

Argumentan que el efecto educativo se debe a motivos culturales o informativos. Entre los primeros, justifican que la educación está relacionada positivamente con una visión más cosmopolita y tolerante. En los hechos informativos, piensan que un mayor nivel educativo supone mayor nivel de conocimientos sobre economía (Hainmueller y Hiscox, 2006, p.470 y p.491).

En este sentido, ¿Cuál de los dos mecanismos sería más importante? Mansfield y Mutz (2009, pp. 449-451) evidencia que el efecto de la información económica sería relativamente bajo o insignificante. Mientras que la visión cultural de los individuos (nacionalismo, etnocentrismo o aislacionismo) influye en mayor medida, y reduce la importancia del efecto educativo. Ello implicaría que la educación manifestaría indirectamente la perspectiva cultural de los encuestados. Un resultado idéntico puede encontrarse en Margalit (2012, pp. 491-492).

Además, Hainmueller y Hiscox (2006, p. 478-480) encuentran otro suceso revelador. El efecto educativo se vuelve especialmente importante y significativo cuando tú nivel máximo es el universitario.

5.2. Afiliación sindical

La mayor parte de los estudios sobre las preferencias individuales incorporan una variable que mide el grado en que la afiliación sindical puede influir sobre ellas. Siempre se encuentra evidencia de una relación negativa entre la pertenencia a un sindicato y el grado de apoyo al libre comercio. No obstante, los estudios difieren en su relevancia.

5.2.1. Metodología

Las investigaciones realizadas incorporan la variable sindical como una variable ficticia, evidentemente, debido a su carácter cualitativo. Tomando un valor (1 o 0) en caso de pertenecer el encuestado o un miembro de su familia a un sindicato, y el otro en caso de no ser así. Por ejemplo, esta es la metodología utilizada por Mansfield y Mutz (2009).

5.2.2. Resultados empíricos

Una primera serie de estudios, como O'Rourke y Sinnott (2001, p.173) o Mayda y Rodrik (2005, p.1403) encuentran que la pertenencia sindical disminuye la

probabilidad de apoyar el libre comercio. Sin embargo, también hallan que la variable no es significativa o tiene una influencia estadística muy débil.

Por el contrario, Mansfield y Mutz (2009) es la investigación que más importancia ha adjudicado a esta variable. Siendo una de las más importantes en sus modelos econométricos debido a que es significativa para casi cualquier nivel de confianza y porque el valor de su coeficiente es de los más altos en valor absoluto (Mansfield y Mutz, 2009, pp. 442-445).

De acuerdo con Mansfield y Mutz (2009, p.446) las personas “con un miembro sindical en su hogar se oponen probablemente alrededor de un 35% más al comercio con otros individuos”. En principio, consideran que esta relación puede deberse a que los sindicatos podrían representar a los empleados menos cualificados dentro de los EE.UU. Es decir, los más perjudicados por la globalización. Sin embargo, la mayoría de los miembros encuestados afiliados a sindicatos intervenían en sectores que no participan del comercio internacional. Por lo tanto, argumentan que los sindicatos podrían influir en las preferencias individuales a través de vías informativas. Habitualmente, estos suelen oponerse a tratados comerciales internacionales y pueden persuadir a sus miembros hacia esa misma posición.

5.3. Género

Gran parte de la literatura relativa a las preferencias comerciales de los individuos contiene evidencia significativa respecto a que las mujeres, en promedio, tienden a ser más proteccionistas que los hombres manteniendo el resto de factores constantes. Resultado que, curiosamente, se manifiesta especialmente en los países desarrollados (Beaulieu y Napier, 2008, p.19).

5.3.1. Metodología

De nuevo, al ser el género una variable no cuantitativa, los estudios utilizan una variable ficticia. Es decir, asignan un valor nulo o la unidad a los encuestados en función de si son mujeres u varones.

5.3.2. Resultados empíricos

La brecha de género en las preferencias comerciales ha sido aceptada por parte de multitud de estudios como O'Rourke y Sinnott (2001, p.180); Hiscox y Burgoon

(2004); Mayda y Rodrik (2005, pp.1402-1404); Beaulieu y Napier (2008) y Mansfield y Mutz (2009, p.444).

Cuantitativamente, tanto Mayda y Rodrik (2005) como Beaulieu y Napier (2008) estiman probabilísticamente una brecha de género similar. En concreto, Mayda y Rodrik (2005, p.1402) tasan en un 7,7% mayor la probabilidad de las mujeres en apoyar restricciones comerciales respecto a los hombres. Beaulieu y Napier (2008, p.9) estiman que el hecho de ser mujer descendería la probabilidad de que un individuo apoye el libre comercio en un 9%.

En cualquier caso, aunque todos identifican estas diferencias de género, solo dos estudios profundizan en sus posibles causas. A saber, Hiscox y Burgoon (2004); así como Beaulieu y Napier (2008).

En general, existe consenso en cuanto a que tanto las diferencias socioeconómicas como ideológicas [véase O'Rourke y Sinnott (2001, p.180); Hiscox y Burgoon (2004, pp.12-15); Beaulieu y Napier (2008, p.19 y p.37)] explican una pequeña parte de esa brecha. Concretamente, alrededor de un 20% según estimaciones de Beaulieu y Napier (2008). En consecuencia, existen dos argumentos con el propósito de aclarar cuál es la principal causa. En primer lugar, la tesis de Hiscox y Burgoon (2004, pp.15-21) se centra en las diferencias de información y educación económica recibida por ambos sexos. Conclusión que deducen porque en su estudio la brecha de género se manifiesta en niveles universitarios y entre población más adulta.

Por otro lado, Beaulieu y Napier (2008, p.3) critican su argumentación por centrarse solo en EE.UU y porque tratan de explicar la brecha de género de toda la población a partir de solo un tercio de la población (graduados universitarios en EE.UU). Alternativamente, argumentan que las causas no son cuantificables y las diferencias podrían deberse a un grado promedio diferente de aversión al riesgo entre hombre y mujeres. Disparidad provocada por la relación inversa de dicha variable con el nivel de ingresos, no a atributos inherentes. Además, consideran que, quizás, las mujeres encuestadas se vieron, de media, más influidas por los sesgos de las preguntas realizadas en los estudios realizados (Beaulieu y Napier, 2008, p.28).

5.4. Factores ideológicos

En último lugar analizaré los factores ideológicos relacionados con la visión cultural de los individuos. Más allá de una perspectiva puramente política, los ciudadanos forman unos juicios de valor en cuanto a la visión de su propia cultura y la relación de ésta con el resto. Dependiendo del grado de arraigo o tolerancia podríamos definir visiones chauvinistas, nacionalistas; etnocentristas o cosmopolitas, entre otras.

Prácticamente toda la literatura relacionada con la política comercial, especialmente reciente, reconoce que los factores ideológicos culturales son una variable significativa en la formación de las preferencias comerciales individuales y, probablemente, la más importante por su capacidad predictiva.

5.4.1. Metodología

El problema fundamental en la medición de esta variable es el grado de sinceridad o reconocimiento personal del encuestado en una visión cultural u otra, especialmente cuando se trata de visiones extremas o socialmente poco aceptadas. La literatura utiliza una serie de preguntas indirectas para clasificar a los encuestados en cada perspectiva.

Por ejemplo, Mayda y Rodrik (2005, p.1414) utilizan cuatro variables ficticias catalogadas como “*national pride*” dependiendo de si alguien está de acuerdo o en desacuerdo con una serie de preguntas. Por ejemplo, si el encuestado está de acuerdo con que “su país debería seguir sus propios intereses, incluso si estos llevan a conflictos con otras naciones”, entonces, los autores lo clasificarían en la variable “national pride (4)” que ellos interpretan como un signo de nacionalismo.

Por otro lado, Margalit (2012, pp.488-489) genera un índice sintético (*cultural threat*) que trata de medir el grado en que los individuos se ven amenazados desde un punto de vista cultural por la globalización económica. En él incluye múltiples variables con diferente peso que reflejan como el individuo considera, por ejemplo, la exposición a influencias e ideas culturales extranjeras, o la importación de bienes culturales extranjeros.

5.4.2. Resultados empíricos

Entre los estudios realizados destacan, por el grado de importancia que adjudican a la ideología cultural en las preferencias individuales, O'Rourke y Sinnott (2001); Mayda y Rodrik (2005); Mansfield y Mutz (2009); Margalit (2012) y Sabet (2016). Todos ellos encuentran una relación negativa significativa entre el apoyo al libre comercio y las visiones culturales de carácter nacionalista.

Margalit (2012, pp. 491-494) certifica esta relación a partir de la manera en que los individuos perciben el libre comercio como una amenaza hacia su propia cultura. Evidencia que los individuos con mayores percepciones hacia la globalización como amenaza cultural se encuentran relacionados positivamente con el apoyo a restricciones comerciales. Cuantitativamente, calculan que un cambio marginal positivo en dicha variable (*cultural threat*) incrementa la probabilidad de apoyar medidas proteccionistas en aproximadamente 6 puntos porcentuales.

Esta variable sería significativa para niveles de confianza de hasta el 99%, y ser capaz de incrementar considerablemente la capacidad explicativa de los modelos. Además, hallan que este hecho se manifiesta en una larga muestra de regiones mundiales, tanto desarrolladas como subdesarrolladas (Margalit, 2012, p.493).

Sabet (2016, pp.7-8 y p.17) va más allá, y considera que los “factores simbólicos”, tales como el nacionalismo o el cosmopolitismo, son generalmente los mejores predictores de las preferencias comerciales. Aunque reconoce que tanto los factores económicos como no económicos deben tenerse en cuenta en el estudio de dichas preferencias, defiende que estos últimos son jerárquicamente más relevantes. En su opinión, los factores económicos tienen efecto solo cuando la perspectiva individual hacia culturas extranjeras tiende a ser indiferente (Sabet, 2016, p.18 y pp.40-42). Postura que defienden porque su variable económica solo es significativa, teniendo un efecto importante, en las submuestras en las cuales los encuestados consideran como neutrales las influencias culturales extranjeras.

Estas teorías podrían explicar porque habitualmente los discursos antiglobalización se sustentan en factores emocionales, y porque, además, son

capaces de ser útiles a pesar de basarse en algunos argumentos económicos de carácter falaz. Igualmente, podría suponer que el descontento relacionado con la globalización no pudiera ser resuelto únicamente a través de vías de compensación económica.

6. ANÁLISIS EMPÍRICO: ESTUDIO DE UNA MUESTRA SOBRE LAS PREFERENCIAS INDIVIDUALES HACIA EL LIBRE COMERCIO EN VALLADOLID

En este último apartado he tratado de estudiar empíricamente las predicciones que realiza la teoría de las preferencias individuales sobre el libre comercio. Para ello he elaborado una encuesta que he realizado a distintos grupos de individuos en la ciudad de Valladolid. Evidentemente, el tamaño de la muestra (véase la tabla 9.1 del anexo) y los sesgos identificados me obligan a ser prudente en las deducciones. No obstante, la validez analítica de la misma se funda en tanto que no pretende inducir conclusiones sobre una población, sino que es un experimento con el propósito de comprobar si las tendencias y sucesos que se dan en la misma se ajustan adecuadamente a los pronósticos esperados.

6.1. Metodología

La encuesta se basa en 7 preguntas (véase la tabla 9.2) que he elaborado mayoritariamente por mi cuenta. Todas las preguntas están inspiradas en la literatura económica que he analizado. No obstante, la tercera pregunta es una repetición casi literal de un estudio concreto (Sabet, 2016, p.13).

De acuerdo con el objetivo implícito de cada pregunta, podríamos dividir las en dos subconjuntos. El primer subconjunto, que incluiría las cuatro primeras preguntas, trata de identificar las causas que definen las preferencias individuales. La primera pregunta identifica el género del encuestado; la segunda pregunta indica el nivel de estudios que, de acuerdo con la literatura (Hainmueller y Hiscox, 2006, p. 478-480), tiene un efecto más intenso en las preferencias; a saber, el universitario. La tercera pregunta, en cambio, ayuda a identificar la visión cultural de los encuestados. Y, por último, la cuarta pregunta permite conocer el interés económico propio que tienen los encuestados sobre el libre comercio.

En resumen, he tenido en cuenta las cuatro variables que, en mi opinión, han sido señaladas por la literatura económica como las más relevantes por la significación e importancia de su efecto. Incluyendo, además, cierta pluralidad de visiones teóricas al incluir variables económicas y no económicas.

El otro subconjunto, formado por las tres últimas preguntas, pretende conocer la opinión de los encuestados respecto del libre comercio. Es decir, pretende examinar sus preferencias. La quinta pregunta se plantea en términos generales, tal y como hace la mayoría de la literatura. Por el contrario, con las dos últimas preguntas trato de conocer alguna preferencia específica de los encuestados. En este caso, no me he basado en un sector concreto, sino en el comercio de España con un tipo de región económica (desarrollada) u otra (en vías de desarrollo).

Según el tipo de respuesta al primer subconjunto de preguntas he identificado diferentes submuestras (véase la tabla 9.3), con el propósito de conocer el efecto que podría tener cada variable. De forma equivalente, según las respuestas al segundo subconjunto de preguntas (véase la tabla 9.4), he interpretado cuales serían las preferencias de los individuos siguiendo criterios similares de la literatura académica: según el grado de acuerdo o desacuerdo con un enunciado.

6.2. Análisis de los resultados

6.2.1. Análisis general

Los resultados generales apoyan, en un porcentaje muy alto, el libre comercio. Teniendo en cuenta mis criterios de clasificación, en torno al 80% de los encuestados apoyan el libre comercio en términos generales. Y aproximadamente un 70% apoya el libre comercio con países desarrollados y en vías de desarrollo (véanse los gráficos 9.11 y 9.12, o el gráfico 9.14). Estos datos distan muchos de los porcentajes encontrados en una encuesta anterior, que ronda el 10% (Mayda y Rodrik, 2005, p.1398). Sin embargo, hay que tener en cuenta diferentes aspectos.

En primer lugar, ha pasado más de una década entre ambas encuestas. En segundo lugar, la formulación de la pregunta es diferente. En el caso de la

encuesta en la que se basan los autores (ISSP), ellos mismos reconocen que existe un sesgo proteccionista (Mayda y Rodrik, 2005, pp.1397-1399) en las respuestas porque la cuestión alude a la “protección de la industria nacional”.

Y, en tercer lugar, esta disparidad se debe fundamentalmente a las cualidades de los encuestados. Mi encuesta es muy pequeña y sesgada en variables que se relacionan positivamente con el apoyo al libre comercio. La inmensa mayoría, aproximadamente un 80% de ellos (véanse las submuestras de la tabla 9.1), son o han sido estudiantes universitarios; o tienen una visión favorable respecto a la influencia cultural extranjera; o consideran que el libre comercio favorece sus oportunidades laborales; o son muy jóvenes³.

En concreto, existe una probabilidad esperada del 54,5% de encontrar a un individuo en mi encuesta que es o ha sido estudiante universitario, tiene una visión favorable en cuanto a la influencia extranjera y considera que el libre comercio le favorece económicamente. Es decir, cumplen simultáneamente las tres variables con mayor influencia positiva en el apoyo al libre comercio.

Por lo tanto, en términos generales, la encuesta parece concordar muy adecuadamente con las predicciones teóricas.

6.2.1 Análisis específico

Además, existen resultados concretos que apoyan otro tipo de pronósticos muy importantes recogidos en la literatura académica. Procurando deducir los efectos aislados de cada variable, fijándonos en los porcentajes de cada submuestra (véanse los gráficos 9.12 y 9.13), podemos identificar que se cumplen prácticamente todas las disparidades preferenciales que esperaríamos de acuerdo con la evidencia recogida anteriormente. Especialmente en cuanto a criterios culturales y de interés económico personal; con unas brechas de más de 25 puntos porcentuales en el primer caso, y de 40-50 puntos porcentuales en el segundo.

El porcentaje de apoyo al libre comercio es mayor en los hombres que en las mujeres; es superior entre los universitarios que entre los no universitarios; es más grande entre los “cosmopolitas” que entre los “escépticos” respecto a la

³ Más del 75% de los encuestados son menores de 25 años, y el promedio es de 27 años.

visión cultural; y, por último, es mayor entre los “optimistas” respecto a los “no optimistas” en base a criterios económicos personales.

Las proporciones respecto a la oposición al libre comercio son justamente las opuestas, en concordancia con la literatura, en todas las submuestras, excepto entre las mujeres y los varones. En esas submuestras concretas hay un porcentaje superior de hombres opuestos al libre comercio que de mujeres, contrario a la lógica prevista. Esta incongruencia con la disparidad observada anteriormente se debe a que las mujeres se abstuvieron en mayor medida que los hombres (aproximadamente un 20% y un 8% respectivamente, entre las tres últimas preguntas). Analizando las respuestas a las tres últimas preguntas, en 4 de las 6 situaciones las proporciones en cuanto al género se ajustan a lo previsto⁴.

Por otro lado, podemos observar (véase el gráfico 9.14) que existe disparidad en el grado de apoyo y oposición respecto al libre comercio cuando se basa en términos generales o específicos (países desarrollados y en vías de desarrollo). Probablemente se deba a que la formulación de la pregunta es muy diferente y la perspectiva de los encuestados cambiase. En las dos últimas preguntas, de estructura similar, la diferencia es muy inferior.

Otro resultado curioso se manifiesta en el hecho de que los individuos se oponen más al libre comercio, siendo un mayor porcentaje en contra y menor a favor, con los países en vías de desarrollo que con los países desarrollados. La diferencia de aproximadamente 3,5 puntos porcentuales en ambos casos posiblemente no sea significativa, pero podría indicar una percepción de injusticia o temor ante un comercio basado en salarios bajos y reglas del juego diferentes. También podría indicar que, al ser más relevante el comercio intra-industrial con otros países desarrollados, los efectos nocivos del comercio internacional sean muy inferiores o inexistentes. En contraste con el comercio internacional basado en ventajas comparativas con economías muy diferentes, como el que se da con países menos desarrollados.

⁴ Los hombres están más a favor del libre comercio en términos generales, con los países desarrollados y con los países en vías de desarrollo. Además, están en menor proporción en contra respecto al comercio con los países desarrollados. Por lo tanto, las mujeres están en menor proporción en contra, contradiciendo la teoría, en términos generales y con los países menos desarrollados.

7. CONCLUSIONES

Este trabajo ha tenido el propósito de conocer y sintetizar cuáles son las causas en la formación de las preferencias individuales hacia el comercio internacional. En este sentido, al tratarse del estudio del ser humano, la respuesta es la esperada: las causas son múltiples y heterogéneas.

En primer lugar, podemos comprobar que la teoría económica está dotada de modelos económicos que, al estudiar los efectos distributivos del comercio internacional, son capaces de explicar de forma aislada las preferencias individuales sobre el comercio causadas por la propiedad factorial, así como por la participación en un sector económico u otro. Dos factores sobre los que, como hemos visto, diversos estudios han encontrado evidencia, aunque aún existe un recorrido importante para conocer de forma más adecuada su influencia.

Además, dependiendo del modelo de competencia podemos extraer conclusiones diferentes. De acuerdo a la teoría, por razones económicas solo el comercio interindustrial causado por la ventaja comparativa podría generar oposición, en cuanto a que de él surgen perdedores. No obstante, las políticas públicas podrían influir sobre sus preferencias por medio de compensaciones económicas. Alternativamente, el comercio intraindustrial fruto de las economías de escala predice un apoyo generalizado en la medida en que todos los individuos se ven favorecidos económicamente.

Por otro lado, la literatura académica ha reconocido que los factores económicos no pueden explicar únicamente este tipo de preferencias individuales. Elementos como el género; la afiliación sindical; la ideología, y, fundamentalmente, la educación, tienen una importancia tan o más significativa que las causas económicas. Hemos visto como el nivel educativo, especialmente a partir del universitario, está intensamente correlacionado positivamente con posturas de libre comercio. Y esto no se debe tanto a la información económica, sino a la asociación que tiene la educación con valores cosmopolitas y aperturistas.

Los determinantes no económicos tienen un valor crucial porque si los individuos se mueven fundamentalmente por causas emocionales entonces las políticas de compensación económicas tienen un límite a la hora de influir en las preferencias

hacia el comercio internacional. Además, podría ocurrir que los descontentos con la globalización ni siquiera fuesen los perdedores en términos económicos. En este sentido, las ganancias del comercio podrían no ser justificación suficiente para que la opinión pública acepte un proceso de liberalización económica global.

También podemos indicar que la encuesta realizada a una muestra de Valladolid se ajusta adecuadamente a las predicciones realizadas por los estudios disponibles en la literatura económica. Los resultados señalan que los individuos con estudios universitarios, cosmopolitas y optimistas en cuanto a oportunidades económicas tienden a preferir el libre comercio en mayor proporción que aquellos que no cumplen dichas categorías. Poniendo de manifiesto, con las debidas reservas debido a los límites muestrales, que la teoría sobre las preferencias individuales hacia el comercio internacional tiene cierta consistencia.

Por último, a lo largo del trabajo hemos podido observar algunas debilidades que la teoría económica puede fortalecer en el futuro en el área de las preferencias sobre el comercio internacional. La mayoría de los análisis empíricos relevantes se han realizado en los EE.UU., por lo tanto, en mi opinión, sería positivo realizar más estudios con muestras de otros países. Además, la pregunta de la encuesta tiende a ser muy general. Los individuos no suelen tener convencimiento sobre una posición taxativa en el comercio internacional, sino que pueden oponerse en algunas industrias concretas y en otras no.

Por otra parte, el estudio de los factores económicos, concretamente de la propiedad factorial, debería intentar estudiarse mediante otro criterio que no sea la educación, puesto que esta variable está muy relacionada con otros determinantes de las preferencias comerciales, impidiendo conocer el efecto aislado de la misma. Así mismo, creo que debería examinarse si existen criterios de justicia en la formación de este tipo de preferencias, porque de ser así, podría comprenderse mejor porque el comercio internacional presenta tanta oposición en comparación con el progreso tecnológico. A pesar de que ambos presentan efectos económicos similares, siendo los del primero incluso considerablemente menores; e, igualmente, ambos son lo mismo en esencia, es decir, una asignación de recursos más eficiente.

En cualquier caso, la enseñanza más relevante consiste en que todas las variables que explican las preferencias de los individuos hacia el comercio internacional son complementarias, y no necesariamente excluyentes.

Dependiendo de la muestra de individuos que examinemos, unas variables pueden cobrar más relevancia que otras. Todas ellas son importantes y pueden servir de herramienta para analizar casos concretos. Por ejemplo, en el caso de que un individuo no considere que el comercio internacional le afecta económicamente, entonces probablemente las variables no económicas sean más relevantes. Mientras que las variables económicas quizá serán más influyentes si su nivel de ingresos depende muy directamente y en gran medida del libre comercio.

En conclusión, ningún modelo es capaz de explicar absolutamente toda la realidad, sino que se ve obligado a aislar determinadas causas. Por lo tanto, la verdad de uno solo implica la invalidez de otro en las tesis en que se contradigan. Entender la variedad de variables explicativas como una complementariedad supone una fortaleza como herramienta de análisis de estas preferencias.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Beaulieu, E. y Napier, M. (2008): «Why are women more protectionist than men? ». University of Calgary. Disponible online: <https://tinyurl.com/y87mdz6p>.

Comín, F., Hernández, M. y Llopis, E. (2014): *Historia Económica Mundial, Siglos X-XX*. Editorial Crítica, Barcelona.

Hainmueller, J. and Hiscox, M.J. (2006): «Learning to Love Globalization: Education and Individual Attitudes Toward International Trade», *International Organization* 60, pp. 469-498.

Hays, J.C., Ehrlich, S.D. y Peinhardt, C. (2005): «Government Spending and Public Support for Trade in the OECD: An Empirical Test of the Embedded Liberalism Thesis», *International Organization* 59, pp. 473-494.

Helpman, E. y Krugman, P.R. (1985): *Market structure and foreign trade*, The MIT Press, Cambridge.

Helpman, E. (2014): *El comercio internacional*, Fondo de cultura económica, México D.F.

Hiscox, M. y Burgoon, B. (2004): «The Mysterious Case of Female Protectionism: Gender Bias in Attitudes Toward International Trade». Harvard University Weatherhead Center for international affairs. Disponible online: <http://www.tinyurl.com/meb2eqm>.

Hiscox, M.J. (2006): «Through a Glass and Darkly: Attitudes Toward International Trade and the Curious Effect of Issue Framing», *International Organization* 60, pp. 755-780.

Kenen, P.B. (1994): *The international economy*, Cambridge University Press, Nueva York.

Krugman, P.R. (1981): «Intraindustry Specialization and the Gains from Trade». *Journal of Political Economy*, 89, pp. 959-973.

Krugman, P.R. (1987): «Is Free Trade Passé? ». *The Journal of Economic Perspectives*, 2, pp. 131-144.

Krugman, P., Melitz, M. y Obstfeld, M. J. (2012): *Economía Internacional. Teoría y Política*, 9ª edición, Pearson, Madrid.

Kuo, J. and Naoi, M. (2015): «Individual attitudes», *The Oxford Handbook of the Political Economy of International Trade*, pp. 99-117.

Mansfield, E. and Mutz, D. (2009): «Support for Free Trade: Self-Interest, Sociotropic Politics, and Out Group Anxiety», *International Organization* 63, pp. 425-457.

Margalit, Y. (2012): «Lost in Globalization: International Economic Integration and the Sources of Popular Discontent», *International Studies Quarterly* 56, pp. 484-500.

Mayda, A.M. and Rodrik, D. (2005): «Why Are Some People (and countries) More Protectionist than Others? », *European Economic Review* 49, pp. 1393-1430.

Melitz, M.J. (2003): «The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity», *Econometrica*, 71, pp. 1695-1691.

O'Rourke, K.H. and Sinnott, R. (2001): «The Determinants of Individual Trade Policy Preferences: International Survey Evidence», *Brookings Trade Forum*, pp.157-196.

Rho, T. and Tomz, M. (2017): «Why Don't Trade Preferences Reflect Economic Self-Interest? », *International Organization* 71, pp.85-108.

Rodrik, D. (1995): «Political economy of trade policy ». En: Grossman, G., Rogoff, K. (Eds), *Handbook of International economics*, Vol. 3. Elsevier Science Publishers, Amsterdam, pp. 1457-1496.

Sabet, S. (2016): «Feelings first: Non-Material Factors as Moderators of Economic Self-Interest Effects on Trade Preferences». Harvard University. Disponible online: <https://tinyurl.com/y8ml4s6a>.

Scheve, K.F., Slaughter, M.J. (2001): «What determines individual trade-policies? ». *Journal of international economics*, 54, pp. 267-292.

Starmans, C., Sheskin, M. and Bloom, P. (2007): «Why people prefer unequal societies», *Nature human behavior* 1. Disponible en: <https://tinyurl.com/y7n2dq4c>

The observatory of economic complexity. Disponible en: <https://atlas.media.mit.edu/es/> [consulta: 30/05/2018]

9. ANEXOS

ANEXO I. MODELO DE FACTORES ESPECÍFICOS

El modelo de factores específicos supone que en la economía se producen dos bienes: Q_A y Q_B ; se trata de una economía en la cual los mercados de factores y bienes son perfectos. Además, existen tres factores de producción: trabajo (L), capital (k) y Tierra (T). El trabajo es un input que se utiliza en ambos sectores y es perfectamente móvil entre ellos. Para la economía, la suma del trabajo en ambos factores debe coincidir con la oferta de trabajo total.

$$L = L_A + L_B \quad [1.1]$$

Por el contrario, el capital solo se utiliza en la producción del bien “A” y la Tierra en la producción del bien “B”. Es decir, se tratan de **factores específicos** porque no pueden trasladarse de un proceso productivo a otro. Las funciones de producción quedan determinadas como:

$$Q_A = Q(K, L_A) \quad [1.2]$$

$$Q_B = Q(T, L_B) \quad [1.3]$$

Dado que el mercado de trabajo actúa en competencia perfecta, al maximizar beneficios el empresario, el salario en el sector “i” será igual a:

$$W = f_L^i \cdot P_i \quad [1.4]$$

A continuación, se representan las dos demandas de trabajo en un único gráfico, situándose en ordenadas el salario nominal y en abscisas el número de trabajadores (véase el gráfico 9.1). La liberalización comercial en modelos ricardianos implica una variación de los precios relativos. Supongamos que la economía que estamos analizando tiene ventaja comparativa en la producción del bien “A”. Por lo tanto, la condición suficiente de la apertura comercial nos indica que el precio de “A” respecto a “B” debe aumentar. Imaginemos que se produce un incremento en el precio de “A” ($\Delta P_A = P_A^1 - P_A^0$) mientras el precio de “B” permanece constante.

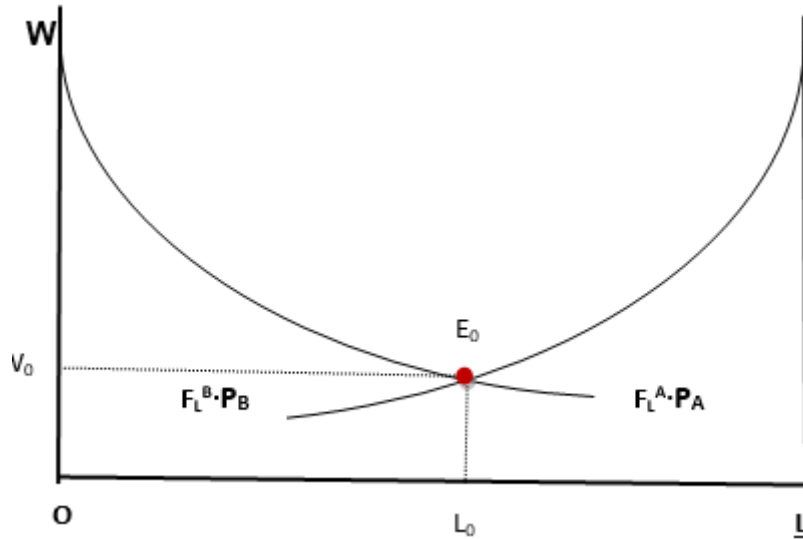


Gráfico 9.1. Situación de equilibrio en un mercado de trabajo de competencia perfecta.

Fuente: Elaboración propia a partir de Krugman *et al.* [2012, section 4].

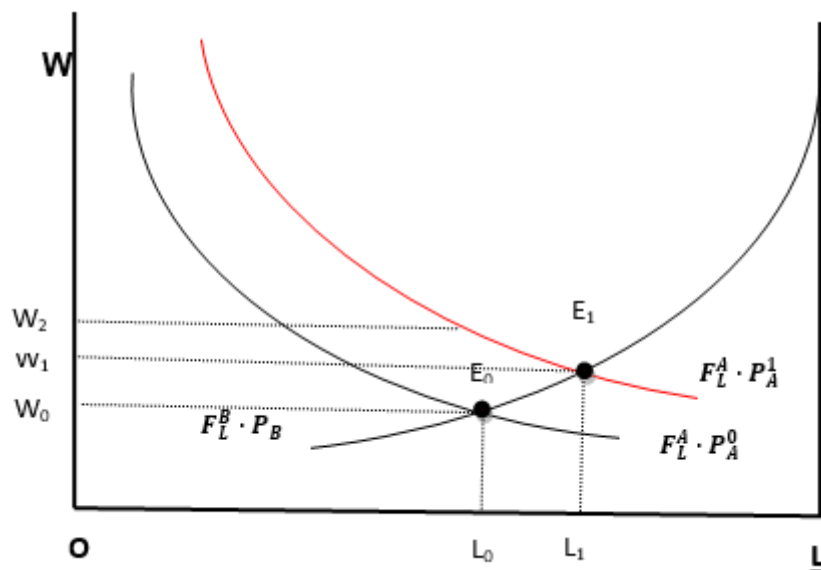


Gráfico 9.2. Cambio en el equilibrio del mercado de trabajo ante el aumento del precio del bien "A".

Fuente: Elaboración propia a partir de Krugman *et al.* [2012, section 4]

El aumento de P_A desplaza paralelamente la demanda de trabajo del sector "A" hacia arriba, al aumentar el valor de su productividad marginal (véase el gráfico 9.2). El exceso de demanda de trabajo en aquel sector nos lleva a una nueva

situación de equilibrio en la cual ambos sectores se ven obligados a pagar un salario mayor ($W_1 > W_0$). Situación en la que además el sector “A” pasaría a emplear mayor número de trabajadores ($OL_1 > OL_0$) en perjuicio de un menor empleo en el sector “B” ($L_0 < L_1$).

Estos cambios en los precios relativos tienen, en consecuencia, efectos distributivos. En primer lugar, los trabajadores ven aumentar *los salarios nominales*. No obstante, en términos reales los resultados son desconocidos. Sabemos que el salario real respecto al precio del bien “A” ha disminuido ($W_0W_1 = \Delta W < \Delta P_A = W_0W_2$), mientras que respecto al bien “B” ha aumentado ($\Delta W > \Delta P_B = 0$). Pero no sabemos cuál de los dos tiene mayor tamaño. Los efectos distributivos relevantes los comprobamos en los factores específicos, y no en el móvil.

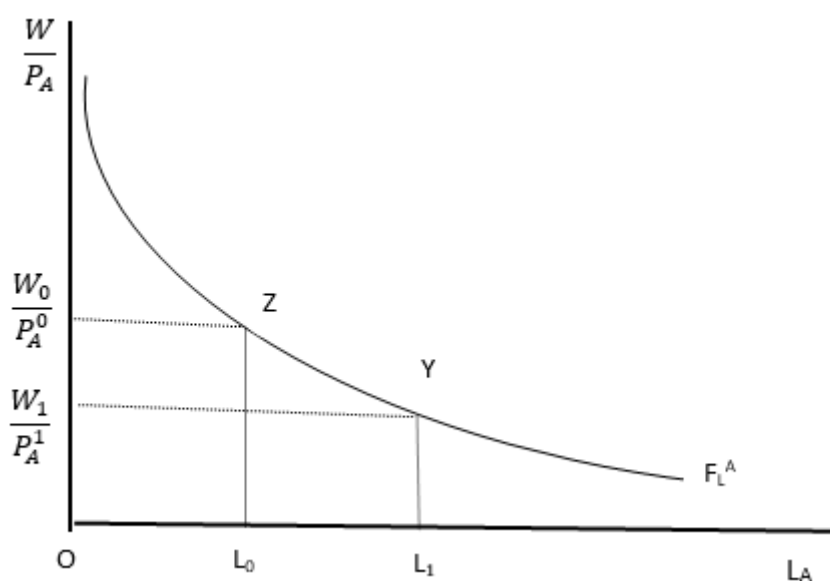


Gráfico 9.3. Cambio en los ingresos reales de los inputs en la industria del bien “A”.

Fuente: Elaboración propia a partir de Krugman *et al.* [2012, section 4].

En segundo lugar, los capitalistas (propietarios del otro input utilizado en la producción del bien “A”) ven aumentar su poder adquisitivo en términos de ambos bienes. En el caso del bien “A” debido al descenso del salario real; además, como el precio de “A” respecto a “B” aumenta, también mejora respecto

al bien “B”. Podemos observar a partir del gráfico 9.3 este cambio en los ingresos reales, con un aumento por parte de los capitalistas igual al trapecio rectángulo formado por $\frac{W_0}{P_A^0} \frac{W_1}{P_A^1} YZ$.

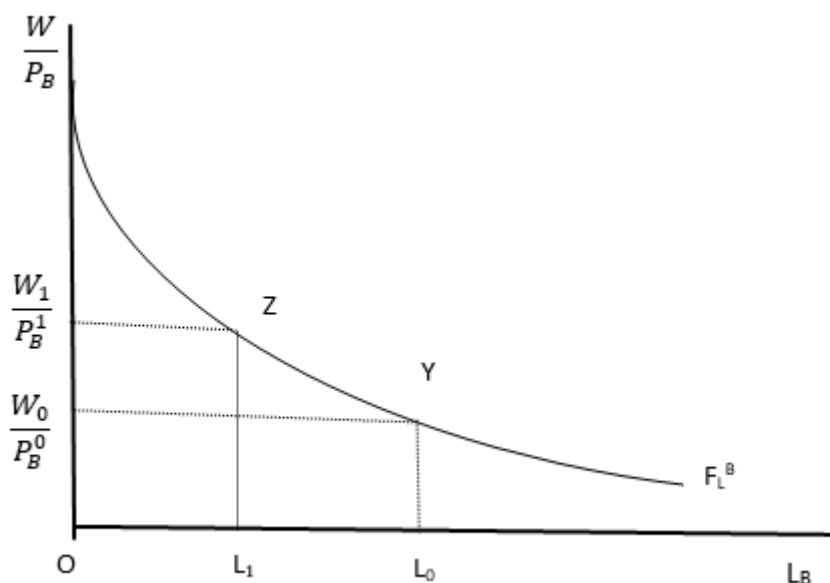


Gráfico 9.4. Cambio en los ingresos reales de los inputs en la industria del bien “B”.

Fuente: Elaboración propia a partir de Krugman *et al.* [2012, section 4].

En tercer lugar, los terratenientes (propietarios de la tierra) empeoran claramente su posición a través de dos vías. Primero, sus ingresos reales caen respecto al bien “B” porque el salario real de los trabajadores respecto a dicho bien ha aumentado. Y segundo, porque si empeoran respecto a “B” hemos de deducir que también lo hace respecto a “A”, cuyo precio ha aumentado relativamente. Este resultado puede comprobarse a partir del gráfico 9.4; el aumento de la productividad marginal de los trabajadores debido al incremento de la ratio tierra/trabajo genera mayores ingresos reales para los trabajadores de esta industria, en perjuicio de los de los terratenientes. Esta caída se representa gráficamente a partir del trapecio rectángulo formado por $\frac{W_0}{P_B^0} \frac{W_1}{P_B^1} YZ$.

ANEXO II. PREGUNTAS Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA

Tabla 9.1. Tamaño de la muestra y submuestras de la encuesta

Muestra o submuestra	Número de respuestas	Porcentaje (%) sobre el total
Muestra total	190	100
Mujeres	104	54,7
Varones	86	45,3
Universitario	153	80,5
No universitario	37	19,5
Visión cultural favorable	161	84,7
Visión cultural escéptica	29	15,3
Económicamente optimista	152	80
Económicamente no optimista	38	20

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9.2. Preguntas y posibles respuestas de la encuesta

Pregunta	Posibles respuestas
1. Género	a) Varón b) Mujer
2. ¿Es usted estudiante universitario? Responder afirmativamente si lo ha sido en el pasado	a) Sí b) No
3. Los individuos tienen distintas opiniones sobre si la exposición a culturas de otros países es positiva o negativa para la sociedad española. en su opinión, ¿cuál es el impacto de la influencia cultural extranjera sobre nuestra sociedad?	a) Muy positiva b) Positiva c) Indiferente d) Negativa e) Muy negativa
4. ¿Considera usted que el libre comercio internacional puede mejorar	a) Sí b) No

sus oportunidades laborales en el presente o futuro?	c) NS/NC
5. "En términos generales, considero que el libre comercio es una alternativa preferible al proteccionismo económico"	a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Indiferente d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
6. "Deberían aumentar las restricciones comerciales de España con otros países desarrollados" (por ejemplo, con miembros de la UE)	a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Indiferente d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo
7. "Deberían aumentar las restricciones comerciales de España con países menos desarrollados" (por ejemplo, del continente africano o asiático)	a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Indiferente d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9.3. Clasificación por submuestras

Submuestra	Criterio
Mujeres	Responde "b) Mujer" en la pregunta 1.
Varones	Responde "a) Varón" en la pregunta 1.
Universitario	Responde "a) Sí" en la pregunta 2.
No universitario	Responde "b) No" en la pregunta 2.
Visión cultural favorable ("cosmopolita")	Responde "a) Muy positiva" o "b) Positiva" en la pregunta 3.
Visión cultural escéptica ("escépticos")	Responde "c) Indiferente"; "d) Negativa" o "e) Muy Negativa" en la pregunta 3.
Económicamente optimista	Responde "a) Sí" en la pregunta 4.
Económicamente no optimista	Responde "b) No" o "c) NS/NC" en la pregunta 4.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9.4. Interpretación de apoyo, indiferencia u oposición respecto al comercio internacional

Interpretación	Criterio
Apoyo	<p>Apoyo en general: Responde “a) Muy de acuerdo” o “b) De acuerdo” en la pregunta 5.</p> <p>Apoyo específico al comercio con países desarrollados: Responde “d) En desacuerdo” o “e) Muy en desacuerdo” en la pregunta 6.</p> <p>Apoyo específico al comercio con países menos desarrollados: Responde “d) En desacuerdo” o “e) Muy en desacuerdo” en la pregunta 7.</p>
Indiferencia	<p>Responde “c) Indiferente” en la pregunta 5, 6 o 7.</p>
Oposición	<p>Oposición en general: Responde “d) En desacuerdo” o “e) Muy en desacuerdo” en la pregunta 5.</p> <p>Oposición específica al comercio con países desarrollados: Responde “a) Muy de acuerdo” o “b) De acuerdo” en la pregunta 6.</p> <p>Oposición específica al comercio con países menos desarrollados: Responde “a) Muy de acuerdo” o “b) De acuerdo” en la pregunta 7.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 9.5. Respuestas a la primera pregunta

Género

190 out of 190 people answered this question

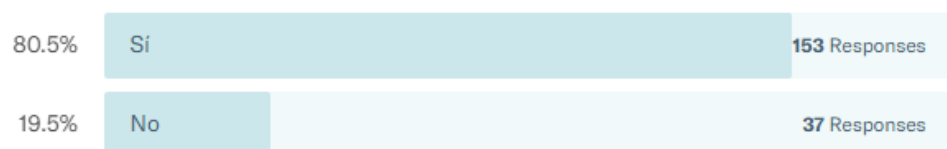


Fuente: Elaboración propia con TypeForm.

Gráfico 9.6. Respuestas a la segunda pregunta

¿Es usted estudiante universitario?

190 out of 190 people answered this question

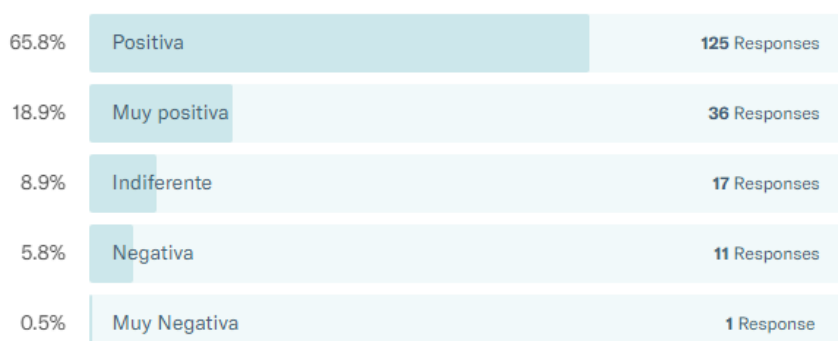


Fuente: Elaboración propia con TypeForm.

Gráfico 9.7. Respuestas a la tercera pregunta

Los individuos tienen distintas opiniones sobre si la exposición a culturas de otros países es positiva o negativa para la sociedad española. En su opinión, ¿Cuál es el impacto de la influencia cultural extranjera sobre nuestra sociedad?

190 out of 190 people answered this question

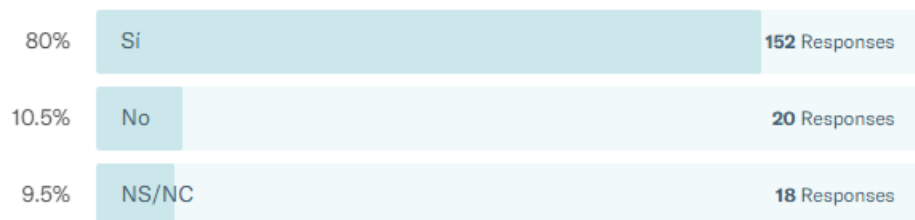


Fuente: Elaboración propia con TypeForm.

Gráfico 9.8. Respuestas a la cuarta pregunta

¿Considera usted que el libre comercio internacional puede mejorar sus oportunidades laborales en el presente o futuro?

190 out of 190 people answered this question

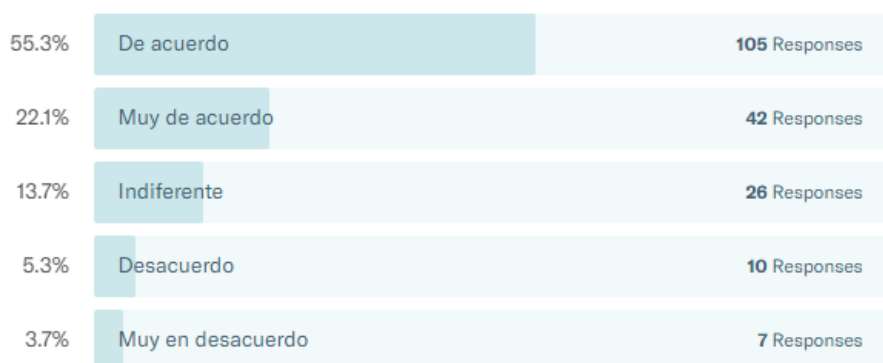


Fuente: Elaboración propia con TypeForm.

Gráfico 9.9. Respuestas a la quinta pregunta

"En términos generales, considero que el libre comercio es una alternativa preferible al proteccionismo económico"

190 out of 190 people answered this question



Fuente: Elaboración propia con TypeForm.

Gráfico 9.10. Respuestas a la sexta pregunta

"Deberían aumentar las restricciones comerciales de España con otros países desarrollados" (Por ejemplo, con miembros de la UE)

190 out of 190 people answered this question

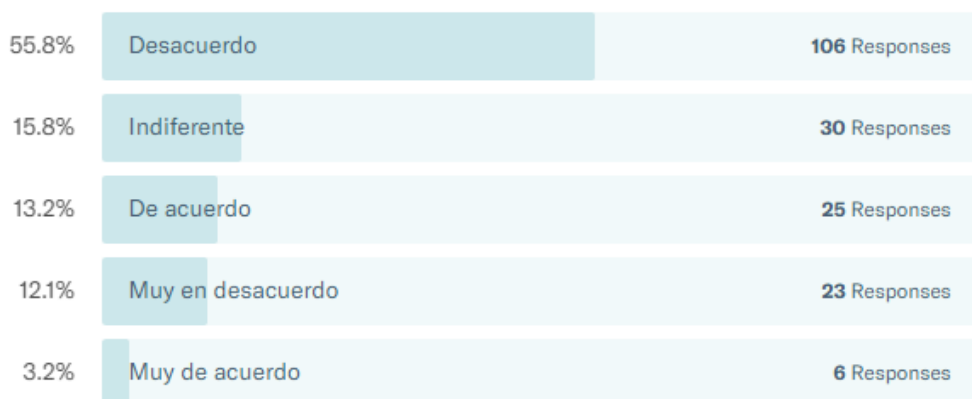


Fuente: Elaboración propia con TypeForm.

Gráfico 9.11. Respuestas a la séptima pregunta

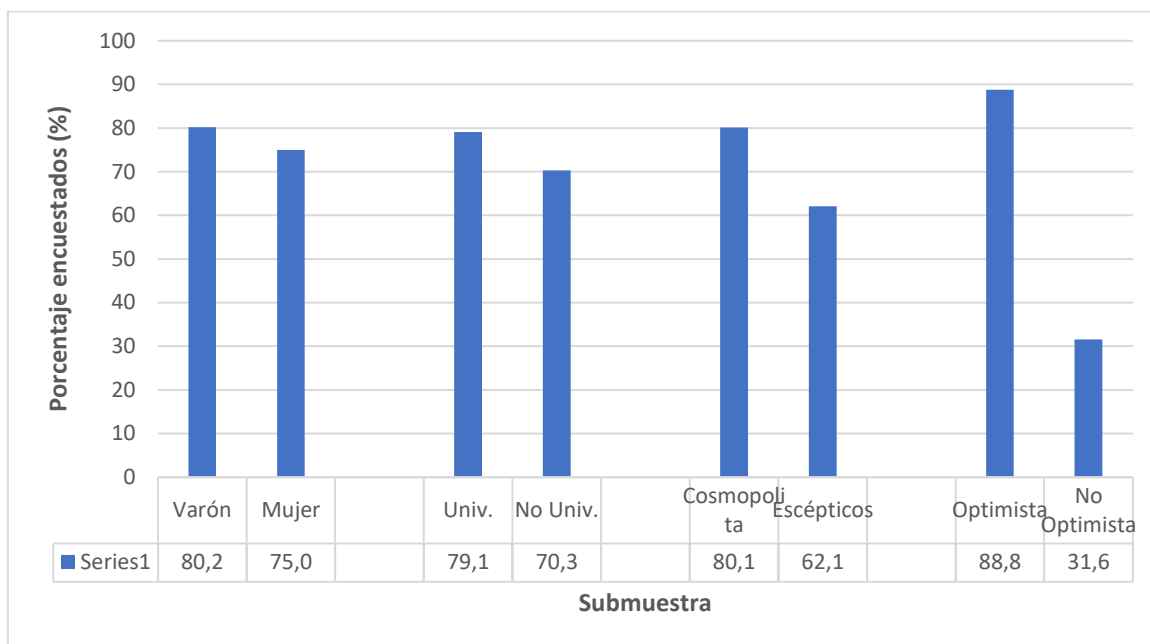
"Deberían aumentar las restricciones comerciales de España con países menos desarrollados" (Por ejemplo, del continente africano o asiático)

190 out of 190 people answered this question



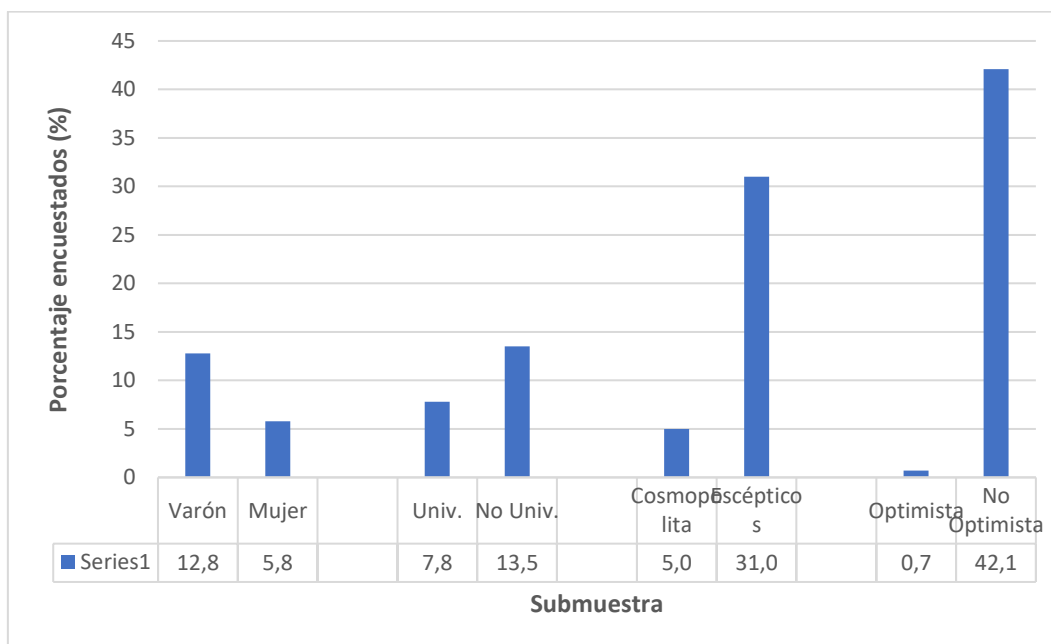
Fuente: Elaboración propia con TypeForm.

Gráfico 9.12. Brecha preferencial por submuestras: porcentaje de encuestados a favor del libre comercio



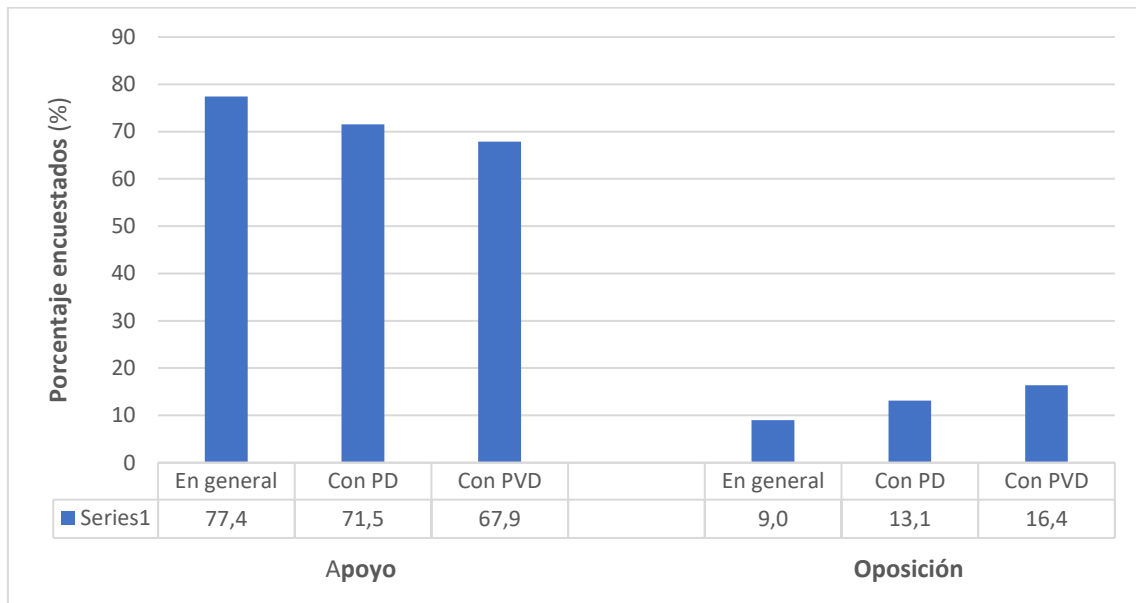
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta.

Gráfico 9.13. Brecha preferencial por submuestras: porcentaje de encuestados en contra del libre comercio



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta.

Gráfico 9.14. Grado de apoyo u oposición al libre comercio



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta.