

GLOBALIZACIÓN, MODERNIZACIÓN Y POLARIZACIÓN

José V. Rodríguez Mora

CUNEF Universidad, University of Edinburgh y CEPR

Resumen

Este artículo argumenta que la globalización y el cambio tecnológico sesgado hacia las cualificaciones han erosionado conjuntamente la posición económica de la clase media en las economías avanzadas, generando las condiciones materiales para la polarización política. La desigualdad puede canalizarse mediante cuatro fuentes: efectos distributivos de la globalización, sustitución de tareas rutinarias, cambios institucionales laborales, y turbulencia estructural entre empresas. La evidencia reciente para Italia y Estados Unidos demuestra que el factor determinante es la dinámica sectorial —no la dispersión entre empresas dentro del mismo sector— y que los sectores implicados son los mismos en ambos países pese a sus diferencias institucionales. Esta convergencia apunta a fuerzas tecnológicas compartidas, no a factores institucionales. Sin embargo, la polarización política se articula a través de la globalización porque —a diferencia del cambio tecnológico— la apertura comercial se percibe como el resultado de decisiones políticas concretas y, por tanto, como un agravio atribuible.

Palabras clave: globalización, polarización política, clase media, polarización salarial, cambio tecnológico sesgado, populismo, desigualdad salarial, sectores.

Abstract

This article argues that globalization and skill-biased technological change have jointly eroded the economic position of the middle class in advanced economies, creating the material conditions for political polarization. Inequality may arise through four channels: the distributive effects of globalization, the replacement of routine tasks, changes in labour market institutions, and structural turbulence across firms. Recent evidence from Italy and the United States shows that the decisive factor is sectoral dynamics, rather than dispersion among firms within the same sector, and that the sectors involved are the same in both countries despite their institutional differences. This convergence points to shared technological forces rather than institutional factors. However, political polarization is expressed through globalization because, unlike technological change, trade openness is perceived as the result of specific political decisions and, therefore, as a grievance for which responsibility can be assigned.

Keywords: globalization, political polarization, middle class, wage polarization, skill-biased technical change, populism, wage inequality.

JEL classification: D72, F16, F66, J31, P16.

I. INTRODUCCIÓN

Las democracias occidentales atraviesan una crisis de representación sin precedentes desde los años treinta. En menos de una década, partidos que en 2010 eran marginales han accedido al gobierno o se han convertido en primera fuerza en países como Italia, Francia, Suecia, Polonia, Hungría o los propios Estados Unidos. El denominador común de estos movimientos —más allá de sus diferencias ideológicas— es la hostilidad hacia las élites tecnocráticas, el rechazo a la integración supranacional y el recur-

so a un discurso de agravio frente a los beneficiarios del orden económico establecido.

La literatura académica ha intentado explicar este fenómeno desde dos ángulos predominantes. El primero, de naturaleza cultural, interpreta la polarización como una reacción de amplios sectores de la población ante el cambio de valores asociado a la modernización: el avance del cosmopolitismo, el multiculturalismo y las normas posmaterialistas habría generado un contragolpe entre quienes se sienten desplazados simbólicamente por ese pro-

ceso. Inglehart y Norris (2016) ofrecen la formulación canónica de esta hipótesis del “contragolpe cultural”; Norris e Inglehart (2019) desarrollan el argumento en extenso. El segundo, de naturaleza económica, conecta el malestar político con el deterioro de las condiciones materiales de amplios segmentos de la población trabajadora (Autor *et al.*, 2020; Rodrik, 2018).

Este artículo se inscribe en la segunda tradición, pero sin negar relevancia descriptiva al primero. Nuestra posición es que las fracturas culturales no son la causa originaria de la polarización, sino el canal a través del cual un *shock* distributivo más profundo encuentra expresión política. La pregunta relevante no es si el malestar cultural existe —existe—, sino por qué se ha intensificado precisamente en las dos últimas décadas y por qué afecta desproporcionadamente a determinados grupos sociales y territorios. La respuesta, argumentamos, pasa por el análisis de la transformación distributiva que la globalización y el cambio tecnológico operan.

Nuestra hipótesis central es doble. Primero, que tanto la globalización como el cambio tecnológico (sesgado a favor de los educados) dañan específicamente a la clase media productiva —los pequeños empresarios, los trabajadores con cualificaciones intermedias y los dedicados a tareas rutinarias—, aunque los mecanismos son distintos. Segundo, que a pesar de que la evidencia reciente sugiere que el cambio tecnológico puede ser el motor económico más importante de la desigualdad, la polarización política se articula predominantemente a través del canal de la globalización, porque solo este genera un agravio políticamente atribuible: la tecnología llega como condición del entorno, mientras que la apertura comercial es el resultado de decisiones negociadas.

El artículo se organiza del siguiente modo. La sección segunda revisa las cuatro fuentes propuestas en la literatura para el aumento de la desigualdad. La tercera sección presenta el modelo de Pica y Rodríguez Mora y su implicación central sobre la clase media. La sección cuarta desarrolla la evidencia sectorial reciente que reordena las prioridades explicativas. La sección quinta construye el puente político-económico. La sección sexta revisa la

evidencia electoral disponible en Estados Unidos y Europa. La séptima sección discute las implicaciones. La sección octava concluye.

II. LAS CAUSAS DEL AUMENTO DE LA DESIGUALDAD: CUATRO HIPÓTESIS

El aumento de la desigualdad salarial en las economías avanzadas desde los años ochenta es uno de los hechos estilizados mejor documentados de la macroeconomía contemporánea. Lo que permanece en disputa es su causa. La literatura ha propuesto cuatro hipótesis principales, que no son mutuamente excluyentes.

1. El cambio tecnológico sesgado hacia las cualificaciones

Durante los años noventa, la explicación dominante fue el cambio tecnológico sesgado hacia las cualificaciones (*skill-biased technical change, SBTC*). Katz y Murphy (1992) documentaron que, pese a un aumento sostenido de la oferta de trabajadores cualificados, el diferencial salarial entre graduados universitarios y trabajadores sin estudios superiores creció de forma continua entre 1963 y 1987. La única explicación consistente con ese patrón era que la demanda de cualificaciones crecía aún más rápido que la oferta, y la evidencia señalaba a la informatización y la automatización como responsables (Acemoglu, 2002; Autor *et al.*, 1998).

Autor *et al.* (2003) introdujeron la distinción entre tareas rutinarias y no rutinarias como clave para entender qué empleos resultan más vulnerables a la automatización. Las tareas rutinarias —codificables, repetitivas— no se concentran en los extremos de la distribución de cualificaciones, sino en la franja media: el trabajo administrativo, el procesamiento de información, las operaciones de montaje estandarizado. El resultado es una estructura salarial en forma de U, con crecimiento en los empleos de alta y baja cualificación, pero contracción en el segmento intermedio. Esta polarización laboral —documentada por Autor y Dorn (2013) para Estados Unidos y por Goos *et al.* (2014) para dieciséis países europeos— constituye una de las regularidades empíricas más consistentes de las últimas cuatro décadas.

Lo relevante para nuestro argumento es que el SBTC no afecta indistintamente a toda la distribución de rentas: su impacto más importante recae sobre la clase media. El trabajador administrativo de una empresa mediana, el operario cualificado de una planta manufacturera, el técnico de grado medio en un sector industrial tradicional son exactamente el blanco de la automatización de tareas rutinarias.

2. La apertura comercial: entre Stolper-Samuelson y la curva en U

Paralelamente al debate sobre el SBTC, la teoría del comercio internacional ofrecía su propia predicción sobre los efectos distributivos de la apertura. El teorema de Stolper y Samuelson (1941), derivado del modelo de Heckscher-Ohlin, establece que la liberalización comercial beneficia al factor abundante y perjudica al factor escaso. En economías avanzadas con abundancia relativa de trabajo cualificado, la apertura hacia economías con abundancia de trabajo poco cualificado debería perjudicar a los trabajadores de menor cualificación.

Durante los noventa, sin embargo, esta predicción era difícil de sostener empíricamente: el comercio Norte-Sur representaba una fracción relativamente pequeña del PIB. Krugman (1995) argumentó que el peso del comercio con países en desarrollo era insuficiente para explicar cambios distributivos de la magnitud observada. El péndulo académico se inclinó hacia el SBTC.

La irrupción de China en los mercados mundiales alteró radicalmente este diagnóstico. Autor *et al.* (2013), Dorn y Hanson (2013) documentaron que la exposición a la competencia china generó pérdidas de empleo manufacturero persistentes y geográficamente concentradas en Estados Unidos. El mecanismo, sin embargo, no opera principalmente a través del precio relativo de los factores de Stolper y Samuelson, sino a través de la contracción de sectores manufactureros enteros —precisamente los sectores de empleo intermedio con alta intensidad de tareas rutinarias— lo que conecta el canal comercial con el canal tecnológico.

El modelo de Pica y Rodríguez Mora (2011), que se desarrolla en la sección siguiente, proporciona

un mecanismo adicional y cualitativamente distinto al de Stolper y Samuelson: la apertura económica produce un efecto distributivo en forma de U, perjudicando al segmento empresarial doméstico de tamaño medio, y no solo a los trabajadores de baja cualificación.

3. Los cambios institucionales en los mercados de trabajo

Una tercera hipótesis atribuye el aumento de la desigualdad a transformaciones institucionales: la caída del salario mínimo real, la desindicalización y la desregulación de los mercados laborales. Fortin y Lemieux (1997) argumentaron que estas tres fuerzas explicaban conjuntamente alrededor de un tercio del aumento de la desigualdad salarial masculina en Estados Unidos durante los años ochenta. Western y Rosenfeld (2011) refinaron este diagnóstico: entre 1973 y 2007, la afiliación sindical en el sector privado estadounidense cayó del 34 al 8 por 100 entre los hombres; su estimación sugiere que el declive sindical explica entre un quinto y un tercio del incremento de la desigualdad, un efecto comparable al de la estratificación salarial por nivel educativo. DiNardo *et al.* (1996) aportaron la evidencia semiparamétrica fundacional.

La hipótesis institucional tiene virtudes inducibles: explica bien el componente de la desigualdad en la cola inferior de la distribución y es coherente con el momento temporal. Su limitación es que, como señalamos en la sección siguiente, los patrones estructurales de desigualdad sectorial son notablemente similares entre países con instituciones laborales muy distintas, lo que dificulta atribuirlos a factores institucionales específicos.

Hay, además, un problema de endogeneidad que la literatura institucional tiende a subestimar. Las instituciones laborales no son exógenas al proceso económico que se pretende explicar: la desindicalización, la erosión del salario mínimo real y la desregulación de los mercados de trabajo pueden ser, al menos en parte, respuestas políticas a los mismos *shocks* tecnológicos y comerciales que generan la desigualdad. Si las empresas expuestas a la competencia internacional presionan con éxito por una mayor flexibilidad laboral, o si el declive manufacturero vacía de miembros a los sindicatos, entonces

la correlación entre cambio institucional y aumento de la desigualdad no refleja causalidad institucional, sino la causalidad inversa: son los fundamentos económicos —tecnología y apertura comercial— los que alteran simultáneamente la distribución salarial y las instituciones que la regulan.

4. La turbulencia estructural entre empresas

Song *et al.* (2019) introdujeron una cuarta narrativa: utilizando registros de la Seguridad Social estadounidense, documentaron que alrededor de dos tercios del aumento de la desigualdad salarial desde los años ochenta ocurrió entre empresas, no dentro de ellas. Su interpretación fue que ciertos grupos de empresas, por razones tecnológicas, de escala o de poder de mercado, se habían distanciado en su capacidad de pagar salarios. Este resultado fue enormemente influyente y motivó una literatura sobre *superstar firms* (Autor *et al.*, 2020), monopsonios y reducción de la competencia empresarial.

Sin embargo, como se discute en la sección siguiente, una revisión reciente ha puesto de manifiesto que el hallazgo es en gran medida un artefacto de medición: cuando se asigna correctamente el sector a cada empresa, la dispersión “entre empresas” se revela como dispersión entre sectores.

III. EL MODELO DE PICA Y RODRÍGUEZ MORA: GLOBALIZACIÓN Y LA CURVA EN U

El modelo de Pica y Rodríguez Mora (2011) analiza los efectos de bienestar de la entrada de inversión extranjera directa en una economía pequeña y abierta, aunque su mecanismo distributivo central opera con igual lógica ante la apertura comercial estándar. El modelo distingue tres tipos de agentes: trabajadores no cualificados, que ofrecen trabajo en el mercado; empresarios domésticos, que combinan capital propio, talento organizativo y trabajo contratado para producir en sectores de complejidad intermedia; y los propietarios del capital financiero, capaces de movilizar inversión a mayor escala.

Cuando llegan empresas multinacionales —o cuando se intensifica la competencia de importa-

ciones—, aumenta la demanda de trabajo no cualificado, lo que beneficia a los trabajadores en la base de la distribución, y se valoriza el capital financiero que puede complementarse con la nueva estructura productiva. Pero los empresarios domésticos de tamaño medio son los más perjudicados: no pueden competir en escala con los nuevos entrantes, pierden cuota de mercado, y ven reducido el rendimiento de su principal activo, que no es el capital físico o financiero, sino su talento empresarial específico al contexto local. El resultado es un efecto distributivo en forma de U: la apertura beneficia los extremos de la distribución de renta y perjudica el centro.

Este mecanismo es cualitativamente distinto al predicho por el teorema de Stolper y Samuelson, que en su versión estándar predice pérdidas para los trabajadores poco cualificados en economías desarrolladas. El canal no es el precio relativo de los factores, sino la destrucción de las rentas específicas de los activos territorialmente anclados. En este sentido, el modelo de Pica y Rodríguez Mora constituye un fundamento teórico complementario al enfoque de la polarización laboral basado en tareas rutinarias.

El elemento más original del modelo, y el más relevante para la argumentación política, es la identificación de la clase media empresarial como víctima específica de la integración económica. En la tradición sociológica, la pequeña y mediana empresa ha constituido históricamente el pilar de las democracias liberales: independiente de los grandes capitales, vinculada al territorio, con intereses en la estabilidad institucional y el Estado de derecho. Cuando este grupo percibe que las reglas del juego han cambiado en su contra —que la apertura beneficia a quienes tienen capital móvil o habilidades en la frontera del conocimiento, y perjudica a quienes tienen activos específicos al territorio y al sector—, su reacción política no es necesariamente la moderación. La literatura histórica sobre los orígenes del fascismo (Lipset, 1960; Moore, 1966) ha señalado repetidamente que la pequeña burguesía en declive relativo constituye la base sociológica más propensa a los movimientos antisistema. Pica y Rodríguez Mora no modelan directamente el comportamiento político, pero su modelo predice efectos sobre rentas y bienestar.

La brecha entre “este grupo pierde económicamente” y “este grupo vota de tal manera” requiere una arquitectura analítica adicional que elaboramos en la sección quinta.

IV. LA EVIDENCIA SECTORIAL RECIENTE: REORDENANDO LAS PRIORIDADES EXPLICATIVAS

Dos artículos recientes han modificado sustancialmente nuestra percepción del peso relativo de las distintas fuentes de desigualdad. Sus conclusiones apuntan en la misma dirección y, tomadas conjuntamente, reordenan el debate causal.

1. La desigualdad no es entre empresas: es entre sectores

Durante más de una década, el resultado de Song *et al.* (2019) marcó el diagnóstico dominante: la mayor parte del aumento de la desigualdad salarial en Estados Unidos desde los años ochenta había ocurrido entre empresas, no dentro de ellas. La implicación era que ciertas empresas —las superstar firms— habían conseguido distanciarse del resto en su capacidad de pagar salarios (Autor *et al.*, 2020), concentrando trabajadores productivos y apropiándose de rentas crecientes.

Haltiwanger *et al.* (2024) y Briskar *et al.* (2025) muestran que esta narrativa es, en lo esencial, un artefacto de medición. La clave está en la distinción entre tres componentes de la varianza salarial total: la varianza entre sectores (¿trabaja uno en hostelería o en tecnología?), la varianza entre empresas dentro del mismo sector (¿trabaja uno en una empresa buena o mala dentro de la misma industria?), y la varianza dentro de las propias empresas. Song *et al.* (2019) atribuían el grueso del aumento a la segunda componente. Pero sus datos asignan el sector a las empresas de forma notoriamente ruidosa, con mucho error. Al corregir ese error —Haltiwanger *et al.* (2024) utilizando el censo de establecimientos con clasificación NAICS para Estados Unidos, Briskar *et al.* (2025) utilizando el universo de la Seguridad Social italiana entre 1985 y 2018— el resultado cambia radicalmente: el 55 por 100 del aumento de la desigualdad en Italia y un porcentaje similar

en Estados Unidos ocurre entre sectores, frente a solo un 18 por 100 entre empresas dentro del mismo sector. La dispersión que Song *et al.* (2019) atribuían a las empresas era en realidad dispersión entre las industrias en que esas empresas operan.

2. Los mismos sectores en dos países opuestos: ni exuberancia ni instituciones

El resultado anterior sería menos informativo si los sectores protagonistas fueran distintos en cada país. No lo son. En ambos casos los sectores que más contribuyen al aumento de la desigualdad son en gran medida los mismos: en el extremo de baja remuneración, restauración, limpieza de edificios, hostelería, trabajo social y servicios de bebidas; en el extremo de alta remuneración, tecnologías de la información, farmacéutica y servicios técnicos especializados. El grueso del aumento de la varianza proviene de la expansión de los primeros —que crecen en peso y agrandan su diferencial negativo respecto a la media— más que del crecimiento de los segundos. Esta coincidencia transatlántica tiene dos implicaciones de primera magnitud.

En primer lugar, descarta que el fenómeno sea exuberancia estadística o idiosincrasia nacional: cuando el mismo patrón aparece de forma independiente en dos países, la probabilidad de que sea espurio es ínfima. En segundo lugar, y más importante, descarta las hipótesis institucionales como causa primaria. Italia y Estados Unidos representan casi los extremos del espectro institucional laboral en las economías avanzadas: negociación colectiva centralizada y cobertura sindical superior al 80 por 100 frente a sindicatos débiles y mercado de trabajo muy desregulado. Si las instituciones laborales fueran el motor de la desigualdad, los patrones sectoriales deberían ser completamente distintos en ambos países. El hecho de que sean casi idénticos constituye, como señalan Briskar *et al.* (2025), “evidencia sugestiva de que las fuerzas subyacentes son probablemente similares”, y esas fuerzas no son institucionales.

3. El motor es el sorting: trabajadores buenos en sectores buenos

La dinámica que subyace al aumento de la desigualdad intersectorial no es simplemente que al-

gunos sectores paguen más que antes. Es que los mejores trabajadores se concentran crecientemente en los sectores de mayor remuneración, y los de menor habilidad quedan relegados a los de menor remuneración. Briskar *et al.* (2025) documentan un aumento sostenido del *sorting* entre la calidad de los trabajadores y la calidad de los sectores en que trabajan. Es este proceso de segregación —más que cambios en los salarios medios sectoriales por sí solos— el que impulsa la mayor parte del aumento de la desigualdad total. Que el *sorting* opera entre sectores, y no entre empresas dentro de un sector, es una distinción empírica importante: sugiere que las características de la industria —su tecnología, sus requerimientos de cualificación, su posición en la cadena de valor— son más determinantes del salario que las particularidades idiosincrásicas de cada empresa.

4. La calibración apunta al SBTC, no a la globalización

Para identificar qué fuerza económica subyace al aumento del *sorting* sectorial, Briskar *et al.* (2025) calibran un modelo de elección sectorial en la tradición de Roy (1951). El modelo permite descomponer el aumento de la desigualdad en tres fuentes posibles: cambios en la distribución de habilidades de los trabajadores, cambios en la productividad sectorial factor-neutral (el canal más directo de la globalización vía precios relativos), y cambios en el grado de complementariedad entre habilidades individuales y características sectoriales (el canal del SBTC).

Los resultados son llamativamente claros. La distribución de habilidades de los trabajadores no ha cambiado de forma relevante durante el período. Los cambios en productividad factor-neutral —que captarían el efecto de la apertura comercial sobre los precios relativos entre sectores— tampoco muestran variación significativa. En cambio, el parámetro que sí cambia, y que domina cuantitativamente la descomposición, es el que captura la dispersión del SBTC entre sectores: la creciente heterogeneidad en los requerimientos de cualificación entre industrias y la mayor complementariedad entre las habilidades de los trabajadores y las características específicas de cada sector. La razón por la que los trabaja-

dores cualificados se concentran en determinados sectores no es que esos sectores paguen más por razones comerciales, sino que sus procesos productivos requieren cualificaciones cada vez más específicas, generando una demanda de talento crecientemente selectiva.

Esta conclusión tiene una implicación directa para el argumento de este artículo: el principal motor económico del aumento de la desigualdad en las economías avanzadas parece ser el cambio tecnológico, no la globalización. Esto no implica que la globalización sea irrelevante —la apertura comercial puede inducir adopción tecnológica sesgada (Autor *et al.*, 2015; Bloom *et al.*, 2016), de modo que ambos canales están entrelazados— pero sí que, en la descomposición directa, la tecnología domina. La sección siguiente explica por qué, a pesar de ello, la polarización política se articula a través de la globalización.

V. EL PUENTE POLÍTICO-ECONÓMICO: POR QUÉ SE ARTICULA COMO MALESTAR CONTRA LA GLOBALIZACIÓN

El mecanismo económico descrito en las secciones anteriores no genera por sí solo polarización política. El daño material es condición necesaria pero no suficiente: entre la pérdida económica y el voto de protesta median procesos de percepción y atribución causal.

El argumento central descansa sobre una asimetría fundamental. El cambio tecnológico, aunque puede generar el mismo daño distributivo sobre la clase media que la globalización, es percibido como una fuerza impersonal e inevitable. Nadie negoció la automatización; ningún gobierno firmó un tratado para que los algoritmos sustituyeran a los analistas o los robots a los operarios. El cambio tecnológico llega como una condición del entorno, no como una decisión política. El malestar que genera es real, pero carece de destinatario político: no hay a quién responsabilizar, y, por tanto, no hay a quién votar en contra.

La globalización, en cambio, es percibida —con plena justificación— como el resultado de decisiones

políticas deliberadas: tratados comerciales negociados durante años, normas de inversión acordadas en foros internacionales, instituciones supranacionales diseñadas por tecnócratas. Cuando una fábrica cierra porque no puede competir con las importaciones chinas, hay una cadena de causalidad política identificable. Rodrik (2018) lo formula con precisión: la globalización convierte lo que de otro modo sería un conflicto económico difuso en un conflicto político con actores identificables. Esta es la condición necesaria para que el malestar se transforme en acción electoral.

Una implicación que con frecuencia se subestima: el votante que apoya a un candidato antisistema no actúa necesariamente de forma irracional. La globalización es, en efecto, una política —y las políticas pueden cambiarse. Lo que el voto de protesta expresa no es ignorancia económica, sino una demanda de que las consecuencias distributivas de la integración sean reconocidas políticamente.

La contribución de Briskar *et al.* (2025) refuerza este argumento desde un ángulo adicional. El SBTC sectorial opera a través de un proceso lento y difuso: décadas de recomposición sectorial sin un momento de ruptura visible. Los *shocks* comerciales, en cambio, producen disrupciones más abruptas y geográficamente concentradas (Autor *et al.*, 2013): el cierre de una planta manufacturera es visible, dateable, localizable. La lentitud del cambio tecnológico lo hace políticamente inerte; la concentración y visibilidad del *shock* comercial lo hace políticamente explosivo.

Un elemento adicional que amplifica el malestar es que la integración económica internacional constriñe la soberanía nacional precisamente en los ámbitos —salarios, protección social, política industrial— en que los perdedores de la transformación económica más necesitarían respuestas compensatorias. Rodrik (2011) formalizó esta tensión en su trilema de la hiperglobalización: integración económica profunda, soberanía nacional y democracia no pueden coexistir simultáneamente. La impotencia percibida de los gobiernos nacionales para compensar a los perjudicados intensifica el malestar de representación y empuja a la búsqueda de soluciones fuera del sistema.

VI. EVIDENCIA EMPÍRICA: EL VÍNCULO ENTRE APERTURA COMERCIAL Y POLARIZACIÓN ELECTORAL

La evidencia más rigurosa sobre el vínculo entre apertura comercial y comportamiento electoral procede de Autor *et al.* (2020). Utilizando la variación geográfica en la exposición al *shock* de las importaciones chinas como experimento cuasinnatural, documentan que los distritos congresionales más expuestos a la competencia china se desplazaron políticamente hacia candidatos más extremos en ambos partidos, con un efecto neto en dirección republicana. El *shock* comercial—visible, geográficamente concentrado, políticamente atribuible— se traduce en voto de protesta de una forma que los cambios tecnológicos graduales no producen.

Para Europa, Colantone y Stanig (2018) investigan el impacto de la globalización sobre los resultados electorales en quince países de Europa occidental durante 1988–2007, combinando resultados electorales a nivel de distrito con datos individuales de voto y puntuaciones de ideología partidista del *Comparative Manifesto Project*. Instrumentando las importaciones europeas desde China mediante las importaciones chinas hacia Estados Unidos, documentan que una mayor exposición al *shock* de importaciones chinas genera: un aumento del apoyo a partidos nacionalistas y aislacionistas, un aumento del apoyo a partidos de extrema derecha, y un desplazamiento general del electorado hacia la derecha. Los resultados se confirman tanto en el análisis de resultados oficiales como en el análisis de microdatos individuales.

Dippel *et al.* (2022) ofrecen evidencia causal específica para Alemania, identificando el efecto de la integración comercial con China y Europa del Este sobre el voto entre 1987 y 2009. El único segmento del espectro político que responde significativamente a la exposición comercial son los partidos de extrema derecha: su cuota de voto aumenta con la competencia importadora y disminuye con el acceso a oportunidades de exportación. El análisis de microdatos del panel socioeconómico alemán revela que los trabajadores manufactureros de baja cualificación son los más sensibles en sus preferencias políticas a la exposición comercial.

Tres características son comunes a toda esta evidencia en distintos contextos institucionales. Primera, el mecanismo causal identificado es el *shock* comercial —no los cambios tecnológicos, sobre los cuales no existe evidencia causal de efectos electorales equivalentes—. Segunda, el efecto político se canaliza hacia partidos de agravio —antisistema, nacionalistas, de extrema derecha— más que hacia partidos de izquierda redistributiva, coherente con la interpretación de Rodrik (2018): el malestar es un problema de soberanía y atribución causal, no solo de redistribución. Tercera, los efectos son geográficamente concentrados y persistentes.

VII. CONCLUSIONES

Este artículo ha argumentado que la polarización política que caracteriza a las democracias occidentales tiene una raíz económica estructural: la erosión de la clase media productiva como resultado combinado de la globalización y el cambio tecnológico sesgado a nivel sectorial. El modelo de Pica y Rodríguez Mora (2011) formaliza el efecto distributivo en forma de U de la apertura económica, identificando a los empresarios domésticos de tamaño medio como los perdedores específicos. La evidencia reciente de Briskar *et al.* (2025) para Italia y Haltiwanger *et al.* (2024) para Estados Unidos reubica el peso explicativo: el aumento de la desigualdad ocurre principalmente entre sectores, y los sectores protagonistas son los mismos en dos países con instituciones laborales opuestas. Esta convergencia transatlántica sugiere que las fuerzas en juego son estructurales. La calibración del modelo de Briskar *et al.* (2025) señala al SBTC sectorial como el candidato explicativo más plausible, sin descartar que el canal comercial opere indirectamente a través de la adopción tecnológica.

El elemento que transforma el daño económico en malestar político articulado es la asimetría de atribución causal: la globalización, a diferencia del cambio tecnológico, es percibida como una política con autores identificables. Esta asimetría explica por qué un deterioro distributivo de magnitud similar produce reacción política contra la apertura económica y no contra la automatización. Rodrik (2018) proporciona el marco teórico; Autor *et al.* (2020) aportan la validación causal para Estados Unidos; Colantone y

Stanig (2018) para quince países europeos; y Dippel *et al.* (2022) para Alemania. La evidencia convergente en tres contextos distintos —con diferentes sistemas de partidos, instituciones laborales y grados de exposición comercial— refuerza la robustez del mecanismo.

La polarización política es, en una parte sustancial de su explicación, el precio que las sociedades pagan cuando las ganancias de la integración económica se concentran y sus costes se distribuyen sin mecanismos adecuados de compensación —y cuando la propia integración erosiona la capacidad de los Estados para articular esa compensación—. Entender ese mecanismo con precisión es el primer paso para responder a él sin sacrificar ni la eficiencia económica ni la estabilidad democrática. El argumento de este artículo es fundamentalmente positivo: identifica las fuerzas económicas que generan polarización política. Las implicaciones normativas más directas son dos. Primera: si el SBTC sectorial es el motor primario de la desigualdad, el proteccionismo comercial no es una respuesta adecuada, destruye las ganancias del comercio sin atacar la causa raíz. Segunda: si la globalización genera demandas políticas de soberanía porque erosiona la capacidad compensatoria del Estado, la respuesta pasa por reconstruir esa capacidad redistributiva e invertir en la reconversión de los trabajadores desplazados.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. (2002). Directed Technical Change. *Review of Economic Studies*, 69(4), 781-809. <https://doi.org/10.1111/1467-937X.00226>
- Autor, D. H., y Dorn, D. (2013). The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market. *American Economic Review*, 103(5), 1553-1597. <https://doi.org/10.1257/aer.103.5.1553>
- Autor, D. H., Dorn, D., y Hanson, G. H. (2013). The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States. *American Economic Review*, 103(6), 2121-2168. <https://doi.org/10.1257/aer.103.6.2121>

- Autor, D. H., Dorn, D., y Hanson, G. H. (2015).** Untangling Trade and Technology: Evidence from Local Labour Markets. *Economic Journal*, 125 (584), 621-646. <https://doi.org/10.1111/econj.12245>
- Autor, D. H., Dorn, D., Hanson, G. H., y Majlesi, K. (2020).** Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure. *American Economic Review*, 110 (10), 3139-3183
- Autor, D. H., Dorn, D., Katz, L. F., Patterson, C., y Van Reenen, J. (2020).** The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. *Quarterly Journal of Economics*, 135 (2), 645-709.
- Autor, D. H., Katz, L. F., y Krueger, A. B. (1998).** Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market? *Quarterly Journal of Economics*, 113 (4), 1169-1213
- Autor, D. H., Levy, F., y Murnane, R. J. (2003).** The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration. *Quarterly Journal of Economics* 118 (4), 1279-1333
- Bloom, N., Draca, M., y Van Reenen, J. (2016).** Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity. *Review of Economic Studies*, 83 (1), 87-117.
- Briskar, J., Lopes de Melo, R., Di Porto, E., Rodríguez Mora, J. V., y Tealdi, C. (2025).** The Role of Industries in Rising Inequality. *Working Paper*.
- Colantone, I., y Stanig, P. (2018).** The Trade Origins of Economic Nationalism: Import Competition and Voting Behavior in Western Europe. *American Journal of Political Science*, 62 (4), 936-953. doi: <https://doi.org/10.1111/ajps.12358> Digital Object Identifier (DOI)
- DiNardo, J., Fortin, N. M., y Lemieux, T. (1996).** Labor Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semiparametric Approach. *Econometrica*, 64 (5), 1001-1044
- Dippel, Ch., Gold, R., Heblich, S., y Pinto, R. (2022).** The Effect of Trade on Workers and Voters. *Economic Journal*, 132.641, 199-217. doi: 10.1093/ej/ueab041
- Fortin, N. M., y Lemieux, T. (1997).** Institutional Changes and Rising Wage Inequality: Is There a Linkage? *Journal of Economic Perspectives*, 11 (2), 75-96. doi: 10.1257/jep.11.2.75
- Goos, M., Manning, A., y Salomons, A. (2014).** Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring. *American Economic Review*, 104 (8), 2509-2526. doi: 10.1257/aer.104.8.2509
- Haltiwanger, J., Hyatt, H. R., y Spletzer, J. R. (2024).** Rising Top, Falling Bottom: Industries and Rising Wage Inequality. *American Economic Review*, 114 (10), 3250-3283. doi: 10.1257/aer.20210862
- Inglehart, R., y Norris, P. (2016).** Trump, Brexit, and the Rise of Populism: Economic Have-Nots and Cultural Backlash. *Working Paper*, RWP16-026. Harvard Kennedy School.
- Katz, L. F., y Murphy, K. M. (1992).** Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors. *Quarterly Journal of Economics*, 107 (1), 35-78.. doi: 10.2307/2118323
- Krugman, P. R. (1995).** Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*, 26 (1), 327-377 doi: 10.2307/2534577
- Lakner, Ch., y Milanovic, B. (2016).** Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession. *World Bank Economic Review*, 30 (2), 203-232. doi: 10.1093/wber/lhv039
- Lipset, S. M. (1960).** *Political Man: The Social Bases of Politics*. New York: Doubleday.
- Moore, B. (1966).** *Social Origins of Dictatorship and Democracy*. Boston: Beacon Press.
- Norris, P., e Inglehart, R. (2019).** *Cultural Backlash: Trump, Brexit, and Authoritarian Populism*. Cambridge: Cambridge University Press. doi: 10.1017/9781108595841
- Pica, G., y Rodríguez Mora, J. V. (2011).** Who's Afraid of a Globalized World? Foreign Direct Investment, Local Knowledge and Allocation of Talents. *Journal of International Economics*, 85 (1), 86-101. doi: 10.1016/j.jinteco.2011.01.001
- Rodrik, D. (2011).** *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. New York: W.W. Norton.
- Rodrik, D. (2018).** Populism and the Economics of Globalization. *Journal of International Business Policy*, 1 (1), 12-33. doi: 10.1057/s42214-018-0001-4
- Roy, A. D. (1951).** Some Thoughts on the Distribution of Earnings. *Oxford Economic Papers*, 3 (2), 135-146. doi: 10.1093/oxepap/3.2.135
- Song, J., Price, D. J., Guvenen, F., Bloom, N., y VonWachter, T. (2019).** Firming Up Inequality. *Quarterly Journal of Economics*, 134 (1), 1-50. doi: 10.1093/qje/qjy025
- Stolper, W. F., y Samuelson, P. A. (1941).** Protection and Real Wages. *Review of Economic Studies*, 9 (1), 58-73. doi: 10.2307/2967638
- Western, B., y Rosenfeld, J. (2011).** Unions, Norms, and the Rise in U.S. Wage Inequality. *American Sociological Review*, 76 (4), 513-537. doi: 10.1177/000312241141