



Empleos en otras tierras

Un médico en Bangalore, India, analiza una ecografía con un colega en Estados Unidos.

David T. Coe

Relocalizar los empleos del sector terciario en otros países puede afectar la economía y las actitudes frente a la globalización de los países industriales

EL SURGIMIENTO de China y, más recientemente, India, como potencias mercantiles coincide con la aparición de un nuevo tipo de comercio internacional: la relocalización de empleos auxiliada por la tecnología, especialmente de empleos que se consideraban inmunes a la competencia internacional.

La creciente participación de China e India en las exportaciones mundiales (gráfico 1) es un fenómeno de gran alcance para la economía internacional y tiene un fuerte impacto en el empleo, los salarios y la producción en los países desarrollados. Se está haciendo evidente que la relocalización —la subcontratación en otros países de servicios u operaciones para producir insumos intermedios— puede tener efectos a largo plazo en el empleo, los salarios relativos y la estabilidad laboral en las economías avanzadas.

La mayoría de los economistas y responsables de la política coinciden en que, a largo plazo, este repunte de la globalización tendrá efectos económicos positivos en las economías avanzadas y en sus socios comerciales de mercados emergentes. No obstante, a corto plazo podrían producirse grandes perturbaciones, especialmente en los países con un mercado laboral menos flexible. Nuevos grupos de trabajadores han quedado expuestos a la competencia internacional debido al gran número de empleos que podrían relocalizarse. Esos trabajadores

podrían acoger en medida creciente el proteccionismo de ciertos grupos de interés.

El reciente fenómeno de la relocalización de servicios empresariales ha estimulado el debate en muchas economías avanzadas. En Estados Unidos, los dos bandos de la discusión teórica están probablemente mejor representados por los economistas Gregory Mankiw, en Harvard, y Alan Blinder, en Princeton.

En 2004, cuando era Presidente del Consejo de Asesores Económicos (CEA) del Gobierno estadounidense, Mankiw señaló que, a largo plazo, la relocalización es un factor positivo para la economía, sin efectos cualitativamente distintos a los del comercio tradicional de bienes. Según Blinder —miembro del CEA durante la presidencia de Clinton y ex Vicepresidente de la Junta de la Reserva Federal— no se discuten los beneficios económicos básicos, que él mismo reconoce, sino el hecho de si la integración de China e India en la economía mundial es o no un fenómeno trascendental. Blinder (2007) sostiene que *sí* lo es pues impulsará cambios importantes en la estructura industrial y los empleos, los salarios, la seguridad del empleo, la rotación de personal y —al menos en el corto plazo— el empleo y el desempleo.

La importancia de la relocalización depende de varios factores: de cuántos empleos se han “perdido” ya, de cuántos podrían perderse, de cuán rápido se crean otros nuevos, del posible impacto en los ingresos y la seguridad laboral

para los distintos tipos de trabajadores y de la probable duración y suavidad de la transición.

La amenaza de la relocalización

Existen pocos datos fidedignos sobre el número real de empleos perdidos en las economías avanzadas debido a la relocalización, aunque las estimaciones parecen indicar que las pérdidas se han limitado, aproximadamente, a entre 0,3% y 0,7% del empleo total en Estados Unidos y los países europeos para los cuales se dispone de datos (Baldwin, 2006). Sin embargo, los datos indican que la relocalización de servicios ha aumentado continuamente en los últimos años.

El número de empleos en el sector de servicios que podrían ser afectados es mucho mayor. Van Welsum y Vickery (2005) estiman que en 2003 la relocalización de servicios —posibilitada por la tecnología de la información y las comunicaciones— ha afectado cerca del 20% del empleo total en los países de la Unión Europea, Australia, Canadá y Estados Unidos. Blinder calcula que en Estados Unidos el porcentaje sería de entre 22% y 29%. Los porcentajes estimados en otros estudios también son altos.

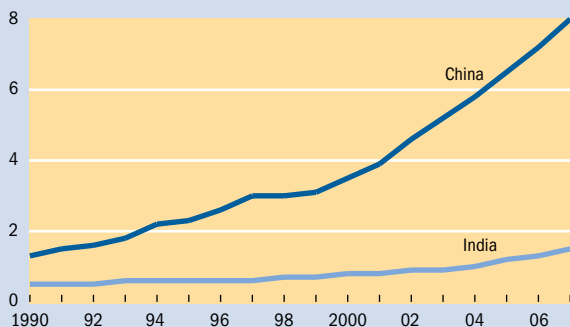
En el debate público se pasa por alto, muchas veces, la distinción entre las estimaciones del *presunto* número de empleos en el sector de servicios que podrían estar expuestos a la competencia internacional y el número *efectivo* de empleos perdidos. En muchos casos se da por supuesto que los países industriales no tendrán ventajas comparativas en *ningún* sector de servicios recientemente expuesto a la competencia, es decir, que solo *relocalizarán* empleos al exterior, pero no que los atraerán, o *importarán*. Sin embargo, Estados Unidos, el Reino Unido y varias otras economías avanzadas son exportadores netos de servicios, y en muchos casos este excedente neto ha ido aumentando. Las economías avanzadas podrían importar más servicios de los que relocalizan. Además, el incremento de la productividad de las empresas que relocalizan podría impulsar la contratación y producir un aumento neto del número de empleos. En el Reino Unido, por ejemplo, el crecimiento del empleo es más rápido en las empresas que importan servicios (Hijzen *et al.*, 2007).

Gráfico 1

Presencia que se fortalece

Desde 1990, la participación de China en las exportaciones mundiales ha registrado un aumento extraordinario, y la proporción correspondiente a India también ha crecido.

(Porcentaje de las exportaciones mundiales totales de bienes y servicios)



Fuente: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial*.

Ingresos y estabilidad en el empleo

Un aspecto crucial es si el efecto de la relocalización sobre los salarios relativos será distinto al registrado en otras etapas de la globalización. Lo más probable es que en las economías avanzadas la relocalización sea un factor importante si reduce los ingresos de los trabajadores semicalificados y altamente calificados (muchos de los cuales anteriormente no estaban expuestos a la competencia internacional), pero no si restringe principalmente los salarios de trabajadores poco calificados (que, en general, ha sido el efecto de la globalización y el progreso tecnológico, que favorece la especialización). Los hechos demuestran que podrían surgir presiones a la baja sobre los salarios de trabajadores calificados: en India, especialistas examinan radiografías, crean programas de informática y preparan declaraciones de impuestos para clientes de economías avanzadas. Ciertas labores poco calificadas, como las de jardinería, recolección de basura y asistencia social, no se pueden realizar en el extranjero, y por tanto en esas áreas la relocalización probablemente no afectará los salarios.

Al final, si en un determinado país se relocalizan en el exterior o se importan ciertas funciones altamente calificadas en el área de servicios, con las consiguientes presiones sobre los ingresos, dependerá de sus ventajas comparativas. Si bien el aumento de la relocalización de algunos servicios calificados ha sido rápido en ciudades como Bangalore, es probable que las ventajas comparativas de países como China e India sigan concentrándose por algún tiempo en actividades poco calificadas o semicalificadas, dada la dificultad de aumentar la calidad y los niveles medios de la educación de sus enormes poblaciones.

En general, la relocalización no parece tener un impacto demasiado marcado sobre las tareas calificadas en las economías avanzadas. Naturalmente, esto puede cambiar si ciertos empleos altamente calificados que podrían relocalizarse de hecho se relocalizan. No obstante, por ahora los efectos parecen ser congruentes con los resultados divulgados en la mayoría de las publicaciones sobre el tema. En general, los avances tecnológicos que favorecen la especialización reducen los salarios de los trabajadores poco calificados.

La relocalización también podría repercutir mucho en la estabilidad del empleo, real o percibida, y en el poder de negociación de la mano de obra. Esto se observa en Estados Unidos, por ejemplo, donde los trabajadores en áreas de actividad vinculadas con bienes transables expresan un mayor nivel de inseguridad económica que los de otros sectores. Lógicamente, la inseguridad aumentará si el impacto de la relocalización en los trabajadores es brusco e impredecible, como ha ocurrido generalmente.

¿Cuán difícil es la transición?

Diversos factores macroeconómicos y estructurales determinan si la relocalización tiene lugar sin altibajos o mediante una transición a gran escala con efectos perturbadores. Las políticas macroeconómicas, comerciales y cambiarias en China e India y en sus socios comerciales industriales son factores importantes que determinarán el tamaño y configuración de los saldos mundiales en cuenta corriente. Las políticas estructurales también son importantes, pues los países con mercados de productos y laborales flexibles, instituciones de enseñanza y sistemas de capacitación adecuados, y políticas de empleo e innovación eficaces se

adaptarán más rápido a los retos y oportunidades derivados de la intensificación del comercio y la relocalización.

El número real de actividades que pasan a ser transables y la rapidez con que se empiezan a transar también dependerá de la capacidad, en China, India y otros países en desarrollo, para absorber nuevos tipos de actividad desde las economías avanzadas. Probablemente pasará tiempo antes de que China e India adquieran ventajas comparativas amplias en áreas de servicios tecnológicamente más avanzados. En India también será necesario mejorar la infraestructura; en China deberán reforzarse la habilidad lingüística en inglés, los derechos de propiedad, la aplicación de los derechos de propiedad intelectual y el estado de derecho. Dados estos problemas estructurales, la transición podría ser muy lenta.

La transición dependerá también de la evolución de los salarios del limitado número de trabajadores calificados idóneos en China e India. Existen indicios de un incremento de los salarios reales y escasez de mano de obra en las regiones costeras de China y en Bangalore. En igualdad de condiciones, el aumento de los salarios reales en las regiones más importantes de China e India erosionará sus ventajas comparativas y limitará las actividades que pueden absorber de los países desarrollados.

Finalmente, surge la interrogante de cuántos otros países en desarrollo o en transición se transformarán en destinatarios de la relocalización, y con qué rapidez. La relocalización a países de África subsahariana, Oriente Medio, Asia central y América del Sur es limitada, o no existe. Por motivos relacionados con la proximidad geográfica, las similitudes culturales y lingüísticas, y las características excepcionales de la diáspora china e india, para otros países podría ser difícil emular el éxito de China e India como destinatarios de la relocalización (Coe, 2007).

Cuanto más prolongada sea la transición, menor será la posibilidad de que surjan perturbaciones. Independientemente de eso, es evidente que la actual integración de China e India en la economía mundial tendrá efectos perdurables en la distribución del ingreso y la estabilidad del empleo en las economías avanzadas.

Globalización y desigualdad

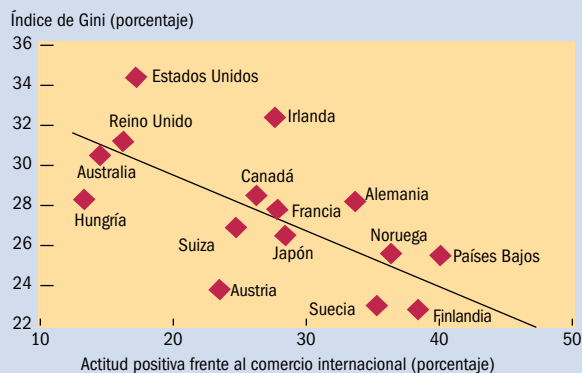
El reciente repunte de la globalización ha coincidido con la percepción, entre muchos trabajadores en países industriales, de un continuo aumento de la desigualdad económica. Si bien las causas del incremento de la desigualdad del ingreso no se comprenden bien, los estudios empíricos indican que los cambios tecnológicos que favorecen la especialización han contribuido más al aumento de la dispersión salarial que la globalización, que de por sí es reflejo del progreso tecnológico (FMI, 2007).

Si bien el aumento de la desigualdad ha sido generalizado, en Estados Unidos, el Reino Unido y Australia, ha sido especialmente agudo. Las diferencias entre los grupos de ingreso más elevado y el resto de la población son especialmente pronunciadas. Según ciertas estimaciones, en Estados Unidos la desigualdad en la distribución del ingreso ha alcanzado niveles no observados desde la década de 1920. Esto no solo afecta a trabajadores poco calificados: también está disminuyendo el ingreso real de trabajadores con un nivel de educación relativamente alto (Aldonas, Lawrence y Slaughter, 2007).

Gráfico 2

Actitudes frente a la desigualdad y el comercio internacional

En los países industriales, cuanto más alto es el nivel de desigualdad del ingreso, menos positivas son las actitudes frente al comercio internacional.



Fuentes: Förster y Pearson (2002) y Programa Internacional de Investigación Social (2007).

Nota: El índice de Gini es un indicador de la desigualdad de los ingresos: 0 indica igualdad total (todos reciben el mismo ingreso); 100 indica desigualdad total (una sola persona recibe todo el ingreso). El índice de Gini que aquí se usa es de mediados de la década de 1990. Los datos sobre actitudes frente al comercio internacional provienen de una encuesta de 2003.

El hecho de que en algunos países la globalización haya coincidido con el aumento de la desigualdad ha afectado mucho su nivel de apoyo entre el público. Los votantes cuyos ingresos se mantienen estancados, mientras la globalización impulsa los ingresos de unos pocos, podrían sentirse marginados e identificarse, cada vez más, con los desfavorecidos por la globalización. Esto puede ocurrir incluso si los votantes consideran (correctamente) que la tecnología es el motor en la evolución de los ingresos, pues el aumento del comercio podría ser el resultado más patente del avance tecnológico. Además, los votantes tienen la capacidad política para promover políticas que podrían desacelerar, interrumpir o, incluso, hacer retroceder el proceso de globalización, pero difícilmente pueden influir en el ritmo del avance tecnológico.

Según encuestas de opinión pública en muchos países, existe un vínculo positivo muy fuerte entre la situación económica relativa de una persona y las actitudes en pro del comercio (gráfico 2). Por ejemplo, Aldonas, Lawrence y Slaughter (2007) sostienen que el aumento del proteccionismo en Estados Unidos se debe al estancamiento o caída de los ingresos, no a un desconocimiento de los beneficios de la globalización. Esto parece indicar que el público sabe que las utilidades de los favorecidos por la liberalización del comercio exceden las pérdidas de los desfavorecidos. No obstante, también sabe que la liberalización solo beneficiará a la nación como un todo si los desfavorecidos son *efectivamente* compensados, lo cual no ocurre casi nunca.

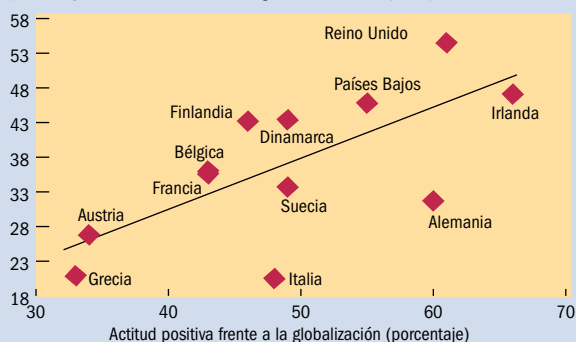
El principal efecto del éxito de China e India y del aumento de la relocalización en materia de política podría deberse a que ambos fenómenos coinciden con la percepción de un aumento generalizado de la desigualdad económica en muchas economías avanzadas. La gran cantidad de empleos que *podrían* relocalizarse expone a la competencia internacional a nuevos sectores de trabajadores no manuales, muchos de los cuales podrían involu-

Gráfico 3

Transferencia de ingresos y globalización

En la zona del euro, cuanto mayor es la redistribución del ingreso al 30% más pobre de la población, más positivas son las actitudes frente a la globalización.

(Porcentaje de la transferencia del ingreso al 30% más pobre)



Fuentes: Förster y Pearson (2002) y Comisión Europea (2003).

Nota: Los datos sobre transferencia del ingreso son de mediados de la década de 1990; los datos sobre actitudes frente a la globalización provienen de una encuesta de 2003.

crarse en el proceso político. Si un gran número de trabajadores considera que sus empleos están expuestos y que la distribución de los beneficios de la globalización no es equitativa, probablemente aumentará su apoyo a los intereses proteccionistas.

Crear consenso

Las autoridades deben garantizar una distribución amplia de los beneficios del comercio y adoptar políticas sociales para facilitar el ajuste de los trabajadores perjudicados por la globalización y el cambio tecnológico. Esto puede lograrse mejorando la educación y capacitación. Sin embargo, a corto plazo el efecto será limitado, pues muchas veces las reformas educacionales son difíciles de aplicar y solo rinden beneficios cuando las nuevas generaciones terminan sus estudios.

Las políticas de redistribución para compensar a los desfavorecidos o marginados podrían ser cruciales para crear el respaldo político necesario para seguir participando en el proceso de globalización. En los países de la Unión Europea donde la redistribución es relativamente mayor (según el porcentaje de prestaciones totales pagadas al 30% de la población en edad laboral de ingreso más bajo) el apoyo a la globalización también lo es (gráfico 3).

Si bien la necesidad de compensar a los menos favorecidos se reconoce ampliamente, el problema de cómo hacerlo eficazmente no ha recibido mucha atención. No obstante, dadas las cambiantes características de la globalización en los últimos años, en algunos países este aspecto podría adquirir creciente importancia debido al aumento del número de trabajadores que se consideran desfavorecidos. Por lo tanto, para mantener el respaldo político podría ser necesario compensar no solo a los que pierden su empleo debido a la liberalización del comercio, sino también a los trabajadores empleados que perciben los ingresos más bajos.

Sin embargo, la redistribución tendrá un efecto adverso en los incentivos, lo cual reducirá los beneficios económicos de la globalización. Esto destaca la importancia de crear sistemas de redistribución eficientes para maximizar los beneficios netos. Los sistemas de redistribución que mantienen los incentivos para trabajar permiten obtener beneficios relativamente importantes de la globalización (Snower y Coe, 2008).

Afortunadamente, existen sistemas relativamente eficientes de redistribución, por ejemplo, el de crédito tributario por renta del trabajo en Estados Unidos y el de crédito tributario para familias trabajadoras en el Reino Unido (OCDE, 2006). No obstante, también debe considerarse si el monto de la redistribución basta para crear y mantener consenso en torno a la globalización. ■

David Coe es Asesor Principal del Departamento de Asia y el Pacífico del FMI.

Este artículo se basa en Coe (2007), un documento elaborado cuando el autor era profesor invitado en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

Referencias:

Aldonas, Grant, Robert Lawrence y Matthew Slaughter, 2007, "Succeeding in the Global Economy: A New Policy Agenda for the American Worker", Financial Services Forum Policy Research Paper, junio.

Baldwin, Richard, 2006, "Globalization: the great unbundling(s)", Informe para la Oficina del Primer Ministro de Finlandia, Consejo Económico de Finlandia, como parte de la Presidencia de la Unión Europea, septiembre.

Blinder, Alan, 2007, "Offshoring: Big Deal, or Business as Usual?" CEPS Working Paper No. 149 (Princeton, Nueva Jersey: Universidad de Princeton).

Coe, David, 2007, "Globalisation and Labour Markets: Policy Issues Arising from the Emergence of China and India", OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 63 (París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos).

Comisión Europea, 2003, "Globalization", Flash Eurobarometer No. 151b.

Fondo Monetario Internacional, 2007, Perspectivas de la economía mundial, octubre (Washington).

Förster, Michael, y Mark Pearson, 2002, "Income Distribution and Poverty in the OECD Area: Trends and Driving Forces", OECD Economic Studies, No. 34, págs. 7-39 (París).

Hijzen, Alexander, Mauro Pisu, Richard Upward y Peter Wright, 2007, "Employment, Job Turnover and Trade in Producer Services: Firm-Level Evidence", University of Nottingham GEP Working Paper 2007/37, agosto.

International Social Survey Programme, 2007, "National Identity".

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2006, Boosting Jobs and Incomes: Policy Lessons from Reassessing the OECD Jobs Strategy (París).

Snower, Dennis, y David Coe, 2008, "Globalization Through Redistribution", Kiel Institute for the World Economy Working Paper (de próxima publicación).

van Welsun, Desirée y Graham Vickery, 2005, "Potential Offshoring of ICT-Intensive Using Occupations", DSTI Information Economy Working Paper DSTI/ICCP/IE(2004)19/FINAL/ (París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos).

Referencias adicionales en Coe (2007).