

**UNIVERSIDAD DE GRANADA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
DEPARTAMENTO DE TEORÍA E HISTORIA ECONÓMICA**



**PhD DISSERTATION**

**September 2013**

***Determinantes de las preferencias de los votantes en materia de  
comercio e inmigración***

Natalia Melgar Alassio

**DIRECTORA**

Prof. Dra. Juliette Milgram Baleix

Universidad de Granada

Tesis Doctoral para optar al grado de Doctor por la Universidad de Granada,  
en el programa: Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales

Editor: Editorial de la Universidad de Granada  
Autor: Natalia Melgar Alassio  
D.L.: GR 711-2014  
ISBN: 978-84-9028-896-2

La memoria de tesis titulada “Determinantes de las preferencias de los votantes en materia de comercio e inmigración”, que presenta la doctoranda Natalia Melgar Alassio para optar al título de Doctor en Economía, ha sido realizada en el Departamento de Teoría e historia económica bajo la dirección de Juliette Milgram Baleix.

Granada, septiembre de 2013

Doctoranda

---

Natalia Melgar

La doctoranda Natalia Melgar Alassio y la directora de la tesis Juliette Milgram Baleix garantizamos, al firmar esta tesis doctoral, que el trabajo ha sido realizado por el doctorando bajo la dirección de la directora de la tesis y hasta donde nuestro conocimiento alcanza, en la realización del trabajo, se han respetado los derechos de otros autores a ser citados, cuando se han utilizado sus resultados o publicaciones.

Granada, septiembre de 2013

Director/es de la Tesis

Doctorando

Fdo.: Juliette Milgram Baleix

Fdo.: Natalia Melgar Alassio

*A mi familia que me ha acompañado en forma permanente e incondicional a lo largo de mi vida.*

*A todos aquellos que de una forma u otra colaboraron en esta investigación.*

# Índice

Resumen	7
Summary	10
Introducción	13
Capítulo 1: Las preferencias hacia la inmigración y el libre comercio: enseñanza de los modelos del comercio internacional	21
1. Principales Aspectos Teóricos	21
1.1. Influencia de las preferencias individuales en las políticas adoptadas	22
1.2. La formación de las preferencias en materia de comercio e inmigración en un contexto de competencia perfecta	25
1.3. La formación de las preferencias en materia de comercio e inmigración en un contexto de competencia imperfecta	28
2. Evidencia empírica	31
2.1. Predicciones de los modelos de economía política	31
2.2. Los efectos redistributivos y las actitudes individuales hacia el libre comercio y la inmigración	32
2.3. Factores no económicos que afectan las actitudes hacia la inmigración y el libre comercio	37
3. Referencias	41
Capítulo 2: Las preferencias hacia la inmigración y el libre comercio en España y en la Unión Europea	46
1. Introducción	46
2. Evidencia empírica	49
2.1. Los efectos redistributivos y las actitudes individuales hacia el libre comercio y la inmigración	49
2.2. Factores no económicos que afectan las actitudes hacia la inmigración y el libre comercio	50
3. Datos y estrategia metodológica	53

4. Resultados	59
4.1. El rol de la educación y el sector de empleo en países de la Unión Europea	59
4.2. El rol de los atributos personales y las características de los países de la Unión Europea	62
4.3. El caso de España	64
5. Conclusiones	70
6. Referencias	73
 Capítulo 3: Explaining Protectionism Support: The Role of Economic Factors	 76
1. Introduction	76
2. Theoretical and empirical evidence concerning protectionism support	77
2.1. How should people react according to trade theory?	77
2.2. How macroeconomic context influence protectionism support?	78
2.3. Other factors influencing protectionism support	79
3. Data and hypothesis	80
3.1. Overview of data	80
3.2. Hypotheses concerning personal attributes	83
3.3. Hypotheses and evidence concerning the influence of macroeconomic context	85
3.4. How should people react according to trade theory?	86
3.5. Influence of trade on protectionist view	87
3.6. Influence of trade policies on protectionist view	88
4. Results	90
4.1. How does macroeconomic context influence individual attitudes towards protection?	93
4.2. Do trade theory predictions shape protection opinions?	94
4.3. How does trade affect support for protectionism?	97
4.4. How do trade policies affect support for protectionism?	99
5. Conclusions	100
6. References	103
 Capítulo 4: Interaction effects in probit models, reinterpreting the impact of education on attitudes towards immigrants and free-trade	 105
1. Introduction	105

2. Theoretical background	106
3. The traditional empirical verification of the H-O hypothesis	108
4. The correct empirical verification of the H-O hypothesis	109
5. Conclusions	117
6. References	118
Capítulo 5: Individual Attitudes Toward Others, Misanthropy Analysis in a Cross-Country Perspective	120
1. Introduction	120
2. Misanthropy: Individual Attitude and Mass Phenomenon	121
3. Data and Methodology	123
4. Hypothesis	126
5. Findings	129
5.1. Personal characteristics	131
5.2. Country-Effects	133
5.3. Corruption Perception and Misanthropy, are they Related?	134
6. Conclusions	136
7. References	137
Capítulo 6: Conclusiones	139

## Resumen

### **Capítulo 1: Las preferencias hacia la inmigración y el libre comercio: enseñanza de los modelos del comercio internacional**

Este primer capítulo, presenta, en primer lugar, un conjunto de modelos que explican cómo los diseñadores de políticas económicas seleccionan políticas concretas en función de las preferencias de los votantes o los *lobbies* (Black, 1948, Grossman y Helpman, 2005, Grossman y Helpman, 1995, Grossman y Helpman, 1994 y O'Rourke y Sinnott, 2006). En segundo lugar, se resumen las conclusiones de los principales trabajos empíricos que han estudiado los determinantes de las preferencias por el libre comercio y la inmigración los cuales muestran que estas opiniones dependen tanto de factores económicos como de atributos socio-demográficos. Además, se destaca el rol de variables vinculadas al sector de empleo y las características del país de residencia como por ejemplo, Beaulieu *et al.* (2005), Crystal (2005), Doyle y Fidrmuc (2006), Gawande y Bandyopadhyay (2000), Mayda (2008), Mayda (2006), Mayda y Rodrik (2005), O'Rourke y Taylor (2006), Sanz y Martínez -I-Coma (2008), Scheve y Slaughter (2001-a), Scheve y Slaughter (2001-b).

### **Capítulo 2: Las preferencias hacia la inmigración y el libre comercio en la Unión Europea y en España**

Este trabajo analiza la influencia de factores socio-demográficos y económicos en las opiniones acerca del libre-comercio y la inmigración. La primera parte considera un conjunto de países de la Unión Europea mientras que la segunda parte se focaliza en el caso de España. En el primer caso se encuentra que los ciudadanos más educados son más proclives a aceptar la inmigración y el libre comercio. Se destaca además que las personas que se perciben a sí mismas como más ricas tienden a mostrar, en ambos casos, actitudes más favorables mientras que ocurre lo contrario en el caso de las mujeres y las personas con sentimientos nacionalistas. Se deriva de los modelos estimados que existe un conjunto de variables cuyos efectos son distintos en la formación de cada actitud. Mientras que el auto-empleo y la edad favorecen las actitudes hacia los inmigrantes, estas características no influyen en las preferencias por el libre comercio y por otro lado, la asiduidad religiosa influye en sentido contrario, mientras que favorece las opiniones hacia los inmigrantes, vuelve a las personas



más proteccionistas. Se provee nueva evidencia empírica: las actitudes de los individuos dependen del sector de actividad en el cual están empleados. Se destaca que los franceses son los más reticentes al libre comercio y la inmigración. En la segunda parte se destacan ciertas singularidades del caso español. Los resultados indican que los españoles tienen actitudes más favorables hacia el libre-comercio y más desfavorables hacia la inmigración que el promedio de la Unión Europea. La ideología determina el rechazo del libre-comercio y ambas opiniones tienen una connotación económica y cultural. Los menos educados tienden a oponerse a ambos procesos. Además, los más pobres y los trabajadores del sector agrícola son los que más se oponen a la inmigración, mientras que los trabajadores de sectores con ventaja comparativa apoyan la liberalización.

### **Capítulo 3: Explicando el Apoyo al Proteccionismo: el Rol de los Factores Económicos**

En este trabajo se muestra que las opiniones de los individuos sobre las políticas proteccionistas coinciden con la forma en la cual sus ingresos podrían verse afectados en el mediano o largo plazo por la liberalización comercial en línea con las predicciones de los modelos de ventaja comparativa. Un contexto macroeconómico adverso (como grandes aumentos en las tasas de desempleo o inflación) hace que las personas se vuelvan más proteccionistas, lo cual refleja que las personas no confían en que el libre comercio de lugar a precios más bajos o a la creación de puestos de trabajo. Los resultados indican que predomina en los individuos una visión mercantilista del comercio ya que una mayor proporción de importaciones incrementa el apoyo al proteccionismo mientras que las exportaciones son valoradas positivamente, especialmente en el caso de economías pequeñas. En cuanto a las políticas adoptadas se observa que las medidas proteccionistas no influyen en el apoyo al proteccionismo y que cuanto más fácil sea el acceso a las exportaciones menor será el apoyo al proteccionismo.

### **Capítulo 4: Efectos interactuados en modelos probit, reinterpretación del impacto de la educación en las actitudes hacia el libre comercio y la inmigración**

Existe un conjunto de estudios que examinan el impacto de la educación y la dotación de factores sobre las preferencias de los individuos por el libre comercio y la inmigración para verificar si las preferencias de los individuos se alinean con las predicciones del modelo

Heckscher Ohlin. Conforme a este modelo se espera que apoyen el libre comercio aquellos individuos cuyos ingresos provengan del factor relativamente abundante en la economía. En general, las conclusiones de estos estudios se basan en el signo de la variable que surge como la interacción entre el nivel educativo del individuo y el nivel de Producto Interno Bruto per cápita en el país de residencia. El objetivo de este trabajo es reestudiar esta relación teniendo en cuenta las aportaciones metodológicas de Ai y Norton (2003) que destacan la importancia de emplear el estadístico z para evaluar este tipo de variables y que su signo puede ser positivo para algunos individuos y negativo o cero para otros. Los resultados muestran que las actitudes individuales están completamente en línea con el modelo Heckscher-Ohlin, el signo de la interacción es siempre positivo en el caso del libre comercio. Sin embargo, en el caso de las actitudes hacia la inmigración, existe un conjunto de individuos para los cuales el signo es negativo. Esto significa que las personas más educadas que residen en países relativamente más ricos podrían estar en contra de la inmigración si su disposición general sobre este tema es mala.

## **Capítulo 5: Actitudes Individuales hacia otras personas: análisis de la misantropía desde una perspectiva multi-país**

La actitud hacia el libre comercio y los movimientos de personas pueden diferir justamente porque las personas tienen opiniones acerca de los demás individuos, más o menos positivas. Si las personas tienden a desconfiar de otros es más probable que se opongan a la inmigración y también al libre comercio que implica cierto relacionamiento con extranjeros. Este trabajo analiza los factores que influyen en la misantropía y emplea la encuesta del *International Social Survey Program* realizada en el año 2004 para analizar simultáneamente de las características personales y los efectos del país de residencia. Los resultados indican que la misantropía se explica tanto por las características socio-demográficas como por las económicas (ser mujer, la educación y el matrimonio tienden a reducir la misantropía mientras que ser jóvenes o ser pobres, y el auto-empleo tienen el efecto contrario). Se provee evidencia sobre la relevancia de los efectos-país. Por último, se añaden nuevos elementos a la discusión, mostrando una fuerte relación entre nuestro ranking de países según la misantropía y dos rankings sobre percepción de corrupción.

## Summary

### **Chapter 1: Preferences for immigration and free-trade: lessons for the international trade models**

Firstly, this chapter presents a set of models which explains how politicians select policies based on the preferences of their voters and on lobby groups (Black, 1948, Grossman y Helpman, 2005, Grossman y Helpman, 1995, Grossman y Helpman, 1994 y O'Rourke y Sinnott, 2006). Secondly, we summarize the conclusions of relevant empirical studies which have assessed the foundations of opinions toward free-trade and immigration. Their findings show that these opinions are shaped by economic and socio-demographic attributes. We also highlight the role of some characteristics related to the employment sector and the country where respondent lives. For example, Beaulieu *et al.* (2005), Crystal (2005), Doyle and Fidrmuc (2006), Gawande and Bandyopadhyay (2000), Mayda (2008), Mayda (2006), Mayda and Rodrik (2005), O'Rourke and Taylor (2006), Sanz and Martínez -I- Coma (2008), Scheve and Slaughter (2001-a) and Scheve and Slaughter (2001-b).

### **Chapter 2: Preferences towards immigration and free-trade in the European Union and Spain**

This paper assesses the influence of socio-demographic and economic attributes on free-trade and immigration. The first part of the paper considers a set of European Union countries while the second part focuses on the case of Spain. We find that in the European Union, more educated people are prone to accept immigration and free trade. We highlight that people who perceive themselves as richer are more likely to accept free-trade and immigrants while the opposite is true in the case of women and those with nationalist feelings. The estimated models indicate that there is also a set of variables whose impacts are quite different depending on the attitude. While self-employed people and older people tend to support free-trade and immigration, those characteristics play no role in determining opinions towards free-trade. Moreover, religiosity affects both opinions but in opposite directions, it makes people more likely to support immigrants but less likely to support free-trade. We also provide new empirical evidence on the role played by the employment sector as a determinant of people's attitudes. We also find that French people are the more reticent to

free-trade and immigration. In the second part, we highlight certain peculiarities of the Spanish case. The results indicate that the Spanish have more favorable opinions toward free-trade and less favorable attitudes toward immigration than the European Union average. The ideology determines the rejection of free-trade. It is also shown that the formation of both opinions have economic and cultural connotations. Less educated people tend to oppose to both processes. Moreover, the poorest and agricultural workers are more likely to oppose to immigration, while workers in sectors with comparative advantage support trade liberalization.

### **Chapter 3: Explaining Protectionism Support: The Role of Economic Factors**

In this study, we find that individuals' opinions concerning protectionist policies match with how their revenue could be affected in the medium or long term by trade liberalisation in line with predictions of the comparative advantage models. An adverse macroeconomic context (large increase in the unemployment rate or inflation rate) increases protectionist attitudes, thus reflecting that people do not trust that free trade will lead to lower prices or create jobs despite trade theory optimism. People share a mercantilist view of trade since more imports increase protectionism support, while people positively value exports, especially in small countries. Regarding policy measures, while protectionist measures do not influence protectionism support in general, easy access to exports reduces people's support for protectionism.

### **Chapter 4: Interaction effects in probit models, reinterpreting the impact of education on attitudes towards immigrants and free-trade**

Economic literature has examined the impact of education and factors endowment on individual preferences towards free-trade and immigration by focusing on the sign of an interaction term between the educational level and the per capita Gross Domestic Product. This new variable tries to verify whether people behave according to the predictions of the Heckscher-Ohlin model. According to this model, people whose earnings come from the abundant productive factor should support free-trade. The aim of this study is to re-examine this relationship by considering the methodological contributions presented by Ai and Norton (2003) which highlighted the relevance of employing the z-statistics when evaluating results

and that the sign of the interacted variable could be positive in some cases and negative in other cases. Findings show that attitudes are in line with the Heckscher-Ohlin model, the sign of the interaction term is positive for the whole sample in the case of free-trade. However, in the case of attitudes towards immigrants, there is a set of individuals for which the sign is negative. That is, high educated people in richer countries could be against immigration if their overall disposition to this issue is bad.

## **Chapter 5: Individual Attitudes Toward Others, Misanthropy Analysis in a Cross-Country Perspective**

People's views on free-trade and immigration could differ due to the fact that people show divergent opinions about other people. We employ the 2004 International Social Survey Program dataset and assess the determinants of being misanthropic from a cross-country analysis by considering, simultaneously, personal characteristics and country-effects. Findings indicate that misanthropy is explained by socio-demographic and economic characteristics (being a woman, education and marriage reduce misanthropy while being young or poor, and self-employment have the opposite effect). Country-effects result significant consequently, we provide evidence about the relevant role that some environmental factors play. Finally, we add new elements to the discussion by showing a strong relationship among our misanthropy ranking and two corruption perception rankings.

## Introducción

En un contexto de crisis global y desempleo existen presiones para adoptar políticas restrictivas en materia de comercio internacional e inmigración que podrían tener efectos negativos severos sobre la economía. Dado que las políticas adoptadas están estrechamente relacionadas con la opinión de la ciudadanía, este trabajo se centra en analizar los factores que influyen en la formación de las preferencias por el libre comercio y las actitudes hacia los inmigrantes.

En concreto, el capítulo 1 ofrece, en primer lugar, una revisión de la literatura teórica y empírica que estudia los motivos por los cuales las políticas restrictivas (tanto del comercio internacional como de la inmigración) se mantienen, contrario a lo que algunos modelos económicos sugieren, debido a que son las respuestas de los diseñadores de políticas económicas a las demandas de sus votantes que parecen preferirlas. En segundo y tercer lugar, se muestran los aspectos que influyen en la formación de estas preferencias. Se destacan la influencia de los aspectos no económicos o socio-demográficos.

En el proceso de formación de las preferencias por el libre comercio y la inmigración, los individuos no sólo consideran los efectos netos en su ingreso esperado sino que otros factores socio-demográficos como los sentimientos nacionalistas, la edad y el género, juegan un rol relevante. Por ejemplo, si bien un individuo podría beneficiarse de la liberalización comercial debido a que está empleado en un sector exportador o con ventajas comparativas, podría ocurrir que debido a fuertes sentimientos nacionalistas, desconfianza o alienación social, la disposición global del individuo a todo proceso que implique la interacción con otras personas sea negativa. Guiso *et al.* (2004) muestran que los flujos de comercio están determinados por los niveles de (des)confianza en los individuos de otros países.

Sin perjuicio de la importancia de esos factores no económicos, este trabajo profundiza en los determinantes económicos de esas preferencias tomando como referencia los modelos del comercio internacional que permiten formular hipótesis acerca de cómo la inmigración y el libre comercio son susceptibles de afectar a los individuos tanto en contextos de competencia perfecta como imperfecta.

Asumiendo competencia perfecta, los modelos clásicos y neo-clásicos basados en la ventaja comparativa aseguran el carácter óptimo de la libre circulación tanto de personas como de bienes y capitales (aspectos claves del proceso de globalización). Tanto el comercio como la movilidad de factores son considerados como las formas más eficientes de asignar los recursos. Sin embargo, en la práctica, el escenario más frecuente es la existencia de restricciones a estos procesos, sean cuales sean las características del país (en desarrollo o desarrollados, economías grandes o pequeñas, etc.). Estas preferencias están en gran medida determinadas por factores no económicos que también se destacan en este trabajo aunque nuestra contribución consiste principalmente en medir el papel jugado por los factores económicos en la formación de esas opiniones.

Respecto a los determinantes de las preferencias por el libre comercio y la inmigración, en el caso de los factores económicos, una primera hipótesis consiste en suponer que los individuos consideran que las políticas comerciales y la inmigración les afectarán en el sentido previsto por los modelos de comercio internacional. Por lo tanto, sus actitudes se alinearían con las predicciones de estos modelos.

Los dos modelos básicos de comercio internacional son: el modelo Heckscher-Ohlin (H-O) que supone plena movilidad de factores productivos y el modelo Ricardo-Viner (R-V) que supone que existen factores productivos específicos. Ambos brindan predicciones complementarias respecto a las preferencias acerca de la política comercial y movilidad de factores.

Dados los supuestos del modelo H-O, habrá distintas preferencias entre los individuos respecto a la liberalización comercial dependiendo de si sus ingresos provienen del factor relativamente abundante o escaso, siendo los poseedores del factor abundante los que se beneficiarían de la liberalización a largo plazo. En cambio, según el modelo R-V, las preferencias de cada individuo dependerán del sector en el cual trabaja, siendo los empleados del sector importador los que serían más perjudicados a corto plazo.

En relación a la inmigración, un determinante clave de estas actitudes será la competencia que los inmigrantes representen para los trabajadores nativos, es decir el grado de sustitución entre los inmigrantes y los nativos. El modelo H-O también predice que los factores de producción se trasladarán al país donde su retorno sea mayor. A partir de esta movilidad de

factores y bajo los supuestos del Teorema de Stolper-Samuelson, se llegaría a la igualación de su precio en cada país. En el caso del factor trabajo, es innegable que la obtención de salarios más altos es uno de los determinantes principales de los flujos migratorios. Aunque la existencia de salarios mínimos en los países desarrollados frena la igualación de los salarios, el incremento en la oferta de trabajo no cualificado ejerce una presión a la baja. De allí, los temores que podrían surgir entre los nativos si la mano de obra inmigrante es considerada como sustituta de la mano de obra local.

Sin embargo, las nuevas teorías del comercio internacional muestran que en determinados casos, las políticas comerciales (restrictivas) son susceptibles de incrementar el bienestar. En el caso de países grandes, en presencia de externalidades, mercados no competitivos e incertidumbre, las restricciones comerciales podrían tener un impacto más beneficioso que la situación de libre comercio (Brander, 1995). No obstante, la implementación de tales políticas de forma acertada o en forma dinámicamente consistente resulta tan difícil que la recomendación de política termina siendo, por diversas razones, el libre-comercio (Krugman, 1987).

En el primer capítulo, resumimos también las conclusiones de los principales trabajos empíricos que han estudiado los determinantes de las preferencias por el libre comercio y la inmigración. Si bien existe un amplio conjunto de estudios sobre el tema, este trabajo presenta resultados novedosos y recorre aspectos no estudiados anteriormente. En primer lugar, se han considerado ambas facetas de la globalización simultáneamente (libre comercio y migración) y se han comparado los determinantes de ambas. A partir del alto impacto negativo de los sentimientos nacionalistas, se plantea una alerta importante dado que la prolongada crisis global actual puede implicar el resurgimiento de movimientos nacionalistas demandando políticas restrictivas. En segundo lugar, se muestra que el sector de empleo es un factor relevante en la formación de estas actitudes y que al mismo tiempo las opiniones de los trabajadores no son homogéneas dependiendo de su nivel de educación. Se verifica que la educación contribuye a generar actitudes más favorables y en línea con el modelo H-O, los más educados (factor relativamente abundante tanto en la Unión Europea como en España) tienden a apoyar el libre comercio y la inmigración. Al emplear una muestra más amplia y heterogénea de países, este resultado se mantiene y se agregan nuevos elementos a la discusión: aquellos individuos empleados en sectores con desventaja comparativa tienden a oponerse al libre comercio lo cual verifica el modelo R-V. Se destaca un resultado particular



del caso de España, estas opiniones no están sesgadas hacia las posibles pérdidas dado que los empleados en sectores con desventaja comparativa no se oponen al libre comercio.

Esta muestra ampliada de países permitió incluir en los modelos, distintas características del país de residencia y aportar nuevos resultados a la literatura. En primer lugar, se muestra que las opiniones de los individuos no están en consonancia con lo que indican los modelos teóricos. Por ejemplo, incrementos en las tasas de desempleo o inflación hacen que las personas prefieran políticas restrictivas. Esto indica que las personas no consideran que el libre comercio dará lugar a precios más bajos o crear puestos de trabajo. Además se probó que existe una visión mercantilista del tema. Mientras que la tasa de penetración de las importaciones incrementa el apoyo al proteccionismo, las exportaciones son valoradas positivamente. Por último, se vinculan estos resultados a un fenómeno social relevante, la misantropía

Los resultados también muestran que estas opiniones no dependen únicamente de factores económicos sino que existe un conjunto de atributos socio-demográficos que juegan un rol relevante (nacionalismo, género, edad, entre otros). Estos resultados verifican la literatura previa sobre el tema. Las creencias políticas suelen ser determinantes al igual que los sentimientos nacionalistas, los cuales suelen registrar los impactos (negativos) mayores (Daniels y von der Ruhr, 2005, Kessler y Freeman, 2005, Mayda, 2008, Mayda y Rodrik, 2005 y O'Rourke y Sinnott, 2006).

Además de las características ideológicas, existen variables socio-demográficas que también participan en la formación de las opiniones tanto por políticas comerciales como hacia los inmigrantes. Por ejemplo, los modelos estimados verifican que las personas mayores y las mujeres son más proclives a apoyar políticas restrictivas de las importaciones y tienen una actitud menos favorable respecto a los inmigrantes (resultados similares son aportados por Caplanova *et al.*, 2004, Chandler y Tsai, 2001, Dustmann y Preston, 2007, Mayda, 2008, Mayda y Rodrik, 2005, O'Rourke y Sinnott, 2006).

Se demuestra también que la educación juega un rol clave debido a que es un proxy del nivel de cualificación del individuo y además determina el tipo de factor productivo. Los ensayos incluidos en este trabajo, muestran que la educación contribuye a generar actitudes más favorables tanto hacia el libre comercio como hacia la inmigración. Cada año de

educación contribuye a incrementar la probabilidad de apoyo y en línea con el modelo H-O, los más educados tienden a apoyar al libre comercio y la inmigración. Estos resultados están en línea con la literatura sobre el tema (Caplanova *et al.*, 2004, Denslow y Fullerton, 1996, Hainmueller y Hiscox, 2005, Mayda, 2008, Mayda y Rodrik, 2005 y Sanz y Martínez -I-Coma, 2008 y Scheve y Slaughter, 2001a y b).

En esta tesis ofrecemos un trabajo empírico que reúne un conjunto de ensayos que estudian diferentes facetas de las preferencias de los votantes. En el capítulo 2 estudiamos las preferencias hacia la inmigración y el libre comercio en la Unión Europea y en España focalizando en el rol de la educación y el sector de empleo. El estudio presentado en el capítulo 3 considera una muestra más amplia de países y se encuentra que existe también un conjunto de características macroeconómicas del país de residencia que juegan un rol relevante como fundamentos de las actitudes estudiadas. Nos interesamos también por cuestiones metodológicas que se presentan en el capítulo 4. Con el objetivo de poner en evidencia la importancia que tiene la interpretación de los coeficientes de variables interactuadas cuya inclusión es habitual en este tipo de estudios micro-económicos. En los estudios anteriores se destaca que en general la oposición al libre comercio y la inmigración es alta en distintos países que presentan características muy divergentes. Este hecho podría deberse a un fenómeno social cuya incidencia parecería estar incrementándose (Rasinski *et al.*, 2002 y Smith, 1997): la misantropía. Esta observación motivó a que estudiáramos este fenómeno el cual se presenta en el capítulo 5.

En concreto, nos proponemos investigar cuáles son los factores determinantes de las opiniones individuales hacia la inmigración, el libre comercio y la misantropía. Los modelos estimados incluyen variables que representan los atributos económicos y socio-demográficos de los individuos así como características del país de residencia. Para ello, las fuentes de micro-datos son las encuestas de los años 2003 y 2004 del *International Social Survey Program*. Los cuestionarios incluyen una gran variedad de preguntas sobre distintos temas así como datos socio-demográficos. La encuesta realizada en el año 2003 recoge las opiniones sobre comercio internacional e inmigración y la encuesta del año 2004 indaga sobre la misantropía. Con el objetivo de generar indicadores de ventaja y desventaja comparativa se utiliza la base de datos CHELEM (*Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale*) del CEPII (*Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales*).

El capítulo 2 muestra que los porcentajes de personas que apoyan el libre comercio y la inmigración son similares y que es muy bajo el ratio de personas que apoyan ambos procesos a la vez. Este hecho podría indicar que estos individuos no consideran a la inmigración y al libre comercio como dos facetas del mismo proceso: la globalización.

Efectivamente, se deriva de los modelos estimados que existe un conjunto de variables cuyos efectos son distintos en la formación de cada actitud. Mientras que el auto-empleo y la edad favorecen las actitudes hacia los inmigrantes, estas características no influyen en las preferencias por el libre comercio y por otro lado, la asiduidad religiosa influye en sentido contrario, mientras que favorece las opiniones hacia los inmigrantes, vuelve a las personas más proteccionistas. Una contribución novedosa de este ensayo es mostrar que en la determinación de las preferencias por el libre comercio, son los aspectos de largo plazo vinculados al mercado de trabajo los que tienen un rol preponderante; mientras que en el caso de las actitudes hacia la inmigración, predomina la visión de corto plazo.

A diferencia de otros estudios, se destaca que las opiniones de los trabajadores cualificados no son homogéneas sino que dependen del sector de empleo. En el caso de los ciudadanos españoles, se encuentra que las actitudes individuales hacia el libre comercio se alinean al modelo Ricardo-Viner. Además, estas opiniones no están sesgadas hacia las posibles pérdidas dado que los empleados en sectores con desventaja comparativa no se oponen al libre comercio. Se muestra también que aquellos empleados en el sector agrícola tienden a oponerse a la inmigración lo cual indica que los inmigrantes son percibidos como una amenaza dado el incremento en la competencia en el mercado laboral. Se destaca también el rol negativo del nacionalismo que implica que en el contexto actual de una prolongada crisis económica resurjan los movimientos nacionalistas demandando políticas restrictivas lo cual es una amenaza para la salud de la Unión Europea.

Adicionalmente, en el capítulo 3, profundizamos en el estudio del impacto de las características del país de residencia o efecto-país a partir de una muestra más amplia y heterogénea de países. Si bien existe evidencia sobre la incidencia de ciertas características macroeconómicas (Caplanova *et al.*, 2004, Denslow y Fullerton, 1996 y Krieger, 2004), este trabajo muestra el impacto de nuevos indicadores incluyendo aquellos vinculados al comercio internacional.

Se encuentra que la valoración global que realiza un individuo sobre las consecuencias de la liberalización del comercio para el conjunto de la economía no está en consonancia con lo que indican los modelos teóricos. Por ejemplo, aumentos en la tasa de desempleo o en la tasa de inflación causan que se prefieran políticas restrictivas del comercio. Este resultado indica que las personas no confían en que el libre comercio de lugar a precios más bajos o a crear puestos de trabajo.

Se prueba también que los individuos muestran una visión mercantilista. Mientras que las exportaciones son valoradas positivamente, existe una relación positiva entre la tasa de penetración de las importaciones y el apoyo al proteccionismo. Una contribución adicional de este ensayo radica en mostrar que las actitudes individuales están en línea con las predicciones del modelo Ricardo-Viner: aquellos que trabajan en un sector con desventaja comparativa tienden a oponerse al libre comercio mientras que el hecho de trabajar en un sector con ventaja comparativa no es determinante de estas actitudes.

El capítulo 4 revisa la metodología empleada para la estimación de efectos combinados en los modelos probit o logit siguiendo a Ai y Norton (2003). Al estimar modelos con interacciones entre variables no es suficiente considerar sólo si el efecto marginal de esta variable es significativo y su signo. Independientemente de esto, debe emplearse el estadístico z para analizar si resulta significativa y su signo puede ser positivo para algunos individuos y negativo o cero para otros. Más aun, es necesario que las variables que se interactúan también estén incluidas en el modelo para poder derivar conclusiones correctamente.

La principal contribución de este capítulo es mostrar que el nivel de educación tiene un efecto significativo y positivo en las actitudes hacia el libre comercio y la inmigración en los países con más dotaciones de capital o trabajo cualificado conforme a las predicciones del modelo H-O. Este estudio arroja algunas dudas sobre la interpretación tradicional de los términos de interacción entre el nivel educativo del individuo y la dotación de factores en su país. En particular, la predisposición positiva de las personas más educadas al libre comercio y en la mayor parte de los casos también hacia los inmigrantes aparece claramente aquí como en otros estudios. Una consecuencia directa de este resultado es que mejorando los niveles educativos de los ciudadanos se contribuiría positivamente a reducir la proporción de personas que se oponen a los inmigrantes y la liberalización comercial.

En los estudios anteriores se destaca que en general la oposición al libre comercio y la inmigración es alta en países que presentan características muy divergentes. Este hecho podría deberse a la misantropía, fenómeno social cuya incidencia parecería estar incrementándose (Rasinski *et al.*, 2002 y Smith, 1997). Además, Guiso *et al.* (2004) señalan que la (des)confianza en los individuos de otras nacionalidades influye en los niveles de comercio entre países (así como en la inversión extranjera). Este resultado indica que la misantropía no sólo afecta la visión sobre otras personas sino también el comercio internacional que de hecho implica cierto tipo de relacionamiento con individuos de otras nacionalidades.

Por ello, estudiamos este fenómeno con más profundidad en el capítulo 5. Si los individuos tienden a desconfiar de otras personas, aun de personas cercanas a ellos, es menos probable que apoyen procesos de integración y ambientes más plurales. Las contribuciones de este capítulo son tres. En primer lugar, se emplea una muestra de países más amplia y heterogénea que la literatura previa sobre el tema y se presenta evidencia econométrica que verifica la relevancia de los atributos personales como determinantes de esta actitud. En segundo lugar, se brinda nueva evidencia sobre el rol de las características del país de residencia. Los resultados muestran que el desempeño económico y la estabilidad política del país son determinantes relevantes de la misantropía. En tercer lugar, se muestra que la misantropía está correlacionada positivamente con la percepción de corrupción en el país. De hecho, este resultado implica que la confianza en otras personas está vinculada a la confianza en las instituciones políticas. Estos resultados también indican la necesidad de profundizar el análisis incluyendo variables que proporcionen información sobre el contexto político y el nivel cultural.

La estructura de este trabajo es la siguiente. El capítulo 1 presenta una reseña de los principales aspectos teóricos vinculados al tema de la selección de políticas y la formación de las preferencias por el libre comercio y la inmigración así como verificaciones empíricas realizadas por diversos autores. En el capítulo 2 se estudian los casos de la Unión Europea y España. El capítulo 3 muestra la incidencia de indicadores macroeconómicos e indicadores de comercio internacional. El capítulo 4 presenta una revisión de las interpretaciones de los impactos de variables interactuadas en modelos probit. El capítulo 5 incluye un estudio de la misantropía, Por último, las conclusiones se presentan en el capítulo 6.

# Capítulo 1:

## Las preferencias hacia la inmigración y el libre comercio: enseñanza de los modelos del comercio internacional

*It is possible both to believe that comparative advantage is an incomplete model of trade and to believe that free trade is nevertheless the right policy. In fact, this is the position taken by most of the new trade theorists themselves. So free trade is not passé, but it is not what it once was.*

Paul R. Krugman (1987)

### 1. Principales Aspectos Teóricos

En la literatura económica existen pruebas sobre el carácter óptimo del libre comercio, y la libre circulación tanto de personas como de bienes y capital, aspectos claves del proceso de globalización. Tanto el comercio como la movilidad de factores son considerados como las mejores vías de asignar los recursos de forma eficiente. Sin embargo, en la práctica, el escenario más frecuente es la existencia de restricciones a estos procesos, sean cuales sean las características del país (en desarrollo o desarrollados, economías grandes o economías pequeñas, etc.).

La proposición teórica según la cual el bienestar total se maximiza con el libre comercio se mantiene solamente bajo el supuesto de una economía pequeña, descentralizada y mercados competitivos. Ahora bien, si nos alejamos de ese contexto particular, las restricciones comerciales son susceptibles de incrementar el bienestar de un país en relación a la situación de libre comercio (Obstfeld y Krugman, 2002). En particular, se demuestra que las restricciones al comercio y/ o las acciones del gobierno podrían aumentar el bienestar nacional en las siguientes situaciones: a) un país relativamente grande en la producción o consumo de bienes comerciables que posee poder de mercado, b) la presencia de fallas de mercado (como externalidades en la producción o consumo) y/ o c) competencia imperfecta

en mercados de productos o factores o en entornos con incertidumbre (Obstfeld y Krugman, 2002). Sin embargo, resulta difícil determinar ex-ante la idoneidad de estas medidas y anticipar correctamente los efectos de arrastre que puedan tener. Por ello, muchos economistas consideran que el libre comercio es la única vía de no adoptar políticas dinámicamente inconsistentes y ante esto recomiendan esta opción al diseñador de políticas.

### **1.1. Influencia de las preferencias individuales en las políticas adoptadas**

Considerando los factores mencionados, la pregunta que inevitablemente surge es: ¿por qué los gobiernos eligen determinadas políticas comerciales o de inmigración? La literatura sobre éste tema ha tratado de explicar este fenómeno suponiendo que el objetivo de los diseñadores de política no es maximizar el bienestar sino maximizar la probabilidad de ser reelectos. Por lo tanto, en la determinación de políticas considerarán las preferencias de la mayoría y/ o de los grupos de presión o *lobbies*.

Con el objetivo de explicar esta determinación “endógena” de políticas se han utilizado básicamente dos modelos: el enfoque del votante medio y la teoría de los grupos de presión.

En el modelo del votante medio se supone un contexto de política unidimensional (sólo una variable de política está en discusión, por ejemplo, una tarifa a la importación de un determinado bien) (Black, 1948). La política en cuestión es votada directamente o el gobierno la elige de manera que refleje la opinión de la mayoría; la elección de política preferida por el votante medio no puede ser dominada por ninguna otra alternativa en el contexto de una votación por mayoría (Black, 1958). Por otro lado, en el modelo de los grupos de presión, la política comercial se determina por la interacción entre el gobierno y grupos *lobbistas* organizados que representan los intereses económicos de sus miembros (por ejemplo, Grossman y Helpman, 1994).

Tanto en el modelo del votante medio como en el modelo de los grupos de presión, se parte de las elecciones de los individuos, en un contexto en el cual los diseñadores de política ofrecen determinadas opciones y los votantes las demandan según sus preferencias. En ambos casos, es el medio institucional el que determina cómo esta oferta y demanda interactúan para llegar a un equilibrio con políticas comerciales concretas (O’Rourke y Sinnott, 2006).

Respecto a la determinación endógena de las políticas comerciales o migratorias, la evidencia empírica ha mostrado que en la votación por mayoría hay un claro sesgo pro-restricciones.

Grossman y Helpman (1994), plantean un modelo en el cual algunos sectores están organizados políticamente y otros no. Los grupos políticamente organizados tienen la capacidad de influir sobre los políticos realizando contribuciones a su partido o campaña. Los políticos maximizan una función objetivo lineal con dos componentes: contribuciones políticas de los *lobbies* y bienestar social agregado. La interacción entre políticos y *lobbistas* toma la forma de una subasta, en la cual cada grupo de interés presenta ante el gobierno un esquema de contribuciones especificando el nivel de contribución prometida para cada vector de precios domésticos implementado por el gobierno. En una primera etapa, los *lobbies* presentan sus esquemas de contribución, tomando como dados los esquemas de los otros *lobbies* y anticipando la segunda etapa en la cual el gobierno decide las tarifas por medio de un proceso de optimización.

Los autores concluyen que si una industria compete con producción importada y simultáneamente está organizada, será capaz de “comprar” protección y obtener una tarifa a las importaciones mayor; en cambio, si esta misma industria no estuviera organizada, recibiría un subsidio a las importaciones. Si la industria es exportadora y está organizada, es capaz de comprar subsidios, pero si no está organizada, sus exportaciones son gravadas. Sin embargo, si todos los sectores estuvieran organizados y compiten, se cancelarían los unos con los otros y no se establecerían tarifas (arancelarias o subsidios).

Grossman y Helpman (1995) amplían este modelo para incluir el rol que cumplen las negociaciones comerciales internacionales en la determinación de las políticas comerciales. En su equilibrio de negociaciones comerciales (“*trade talks*”), el vector de políticas comerciales mundiales es determinado por las negociaciones cooperativas entre dos gobiernos. Los grupos de interés en ambos países anticipan esto al hacer contribuciones políticas a sus gobiernos. En este contexto, si hay interés especial en ambos países por una industria en particular, los intereses de los representantes de este sector en cada país están en lados opuestos. Cada sector desearía que el vector de políticas se inclinara en la dirección que lo favorece a expensas del otro. Entonces, si una industria está organizada en el país X, pero no lo está en el país Y, obtendrá protección positiva en el país X y negativa (subsidio a las importaciones o gravamen a las exportaciones) en el país Y.



Si están organizados en ambos países, el acuerdo comercial que se negocie favorecerá al que tenga mayor influencia política (la cual depende de la participación en el proceso político) y al que registre menor elasticidad precio de la demanda doméstica por importaciones. Si el poder político de ambos grupos es el mismo, el acuerdo comercial establecerá una tarifa a las importaciones en el país importador que será igual al subsidio a las exportaciones en el país exportador. En este caso, los precios internos, el precio internacional, el nivel de producción y de ganancias, serán los mismos que en el caso de libre comercio.

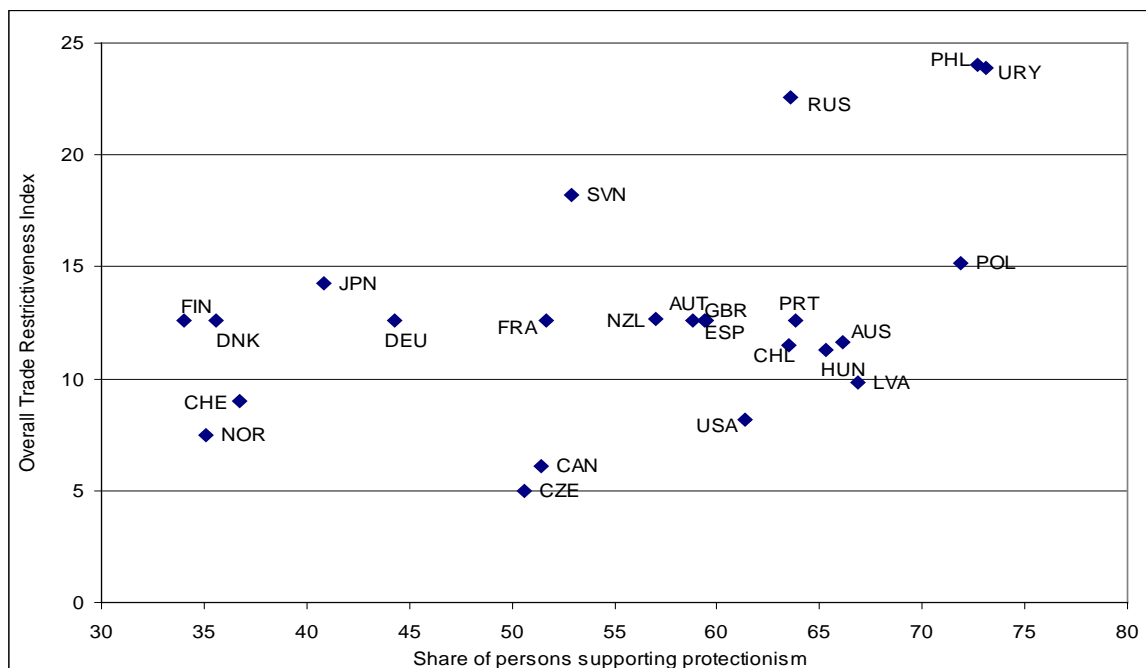
Por otro lado, Grossman y Helpman (2005), desarrollan un modelo de campañas electorales, elecciones y decisiones de política en el cual los objetivos ex-ante de los líderes de los partidos difieren de los objetivos ex-post de los legisladores electos. Esto genera una distinción entre la “política retórica” y la “política real” e introduce un importante rol para la “disciplina partidaria” en el proceso de toma de decisiones.

En este contexto, el objetivo de los partidos es maximizar la probabilidad de controlar la legislatura mientras que los legisladores electos buscan servir los intereses de los votantes de sus propios distritos. Los partidos anuncian sus plataformas, los legisladores tienen la posibilidad de desviarse de la posición de sus partidos pero pagan un costo político por hacerlo que depende del “tamaño” del desvío. Cuando la política comercial es elegida por mayoría y los legisladores en las minorías no tienen forma de influir en las decisiones, los partidos anuncian las políticas comerciales que favorecen a los poseedores de factores específicos y como resultado, la tarifa esperada o los subsidios a las exportaciones esperados son positivos.

Este sesgo proteccionista refleja la convexidad de los beneficios de la industria como función del precio, y es mayor, cuanto más desigual sea la distribución del *stock* de capital específico en la industria. Es esperable que el sesgo sea menor en aquellos países con mejores mercados de capitales, los cuales permiten que los individuos puedan diversificar mejor los activos que poseen y así reducir su exposición al riesgo electoral. Por otro lado, el endurecimiento de la disciplina partidaria causa que los anuncios de tarifas o de los subsidios a la exportación converjan al libre comercio.

Por lo tanto, si los electores prefieren políticas comerciales restrictivas o restricciones a la inmigración, es esperable que los políticos interioricen estas preferencias. En este análisis se presenta evidencia a favor de estos hechos. En particular, en el capítulo 3, se muestra que el porcentaje de personas que apoya el libre comercio está correlacionado positivamente con el índice de restricciones al comercio (Figura 1). De lo mencionado surgen las siguientes interrogantes: ¿cómo se determinan esas preferencias?, ¿qué factores económicos, culturales, sociales, etc. las modelan? El objetivo de este trabajo es responder estas preguntas.

Figura 1: porcentaje de personas que apoya el proteccionismo y la política comercial



Nota: Las abreviaciones por país ISO3 se incluyen en la tabla 1 del capítulo

## 1.2. La formación de las preferencias en materia de comercio e inmigración en un contexto de competencia perfecta

En el caso de los factores económicos, una primera hipótesis consiste en suponer que los individuos consideran que las políticas comerciales y la inmigración les afectarán en el sentido previsto por los modelos de comercio internacional. Por lo tanto, sus actitudes se alinearían con las predicciones de estos modelos.

Los dos modelos básicos de comercio internacional son el modelo Heckscher-Ohlin (H-O) que supone plena movilidad de factores productivos y el modelo Ricardo-Viner (R-V) que

supone que existen factores productivos específicos. Ambos modelos brindan predicciones divergentes respecto a las preferencias sobre política comercial y movilidad de factores.

El modelo H-O supone movilidad completa de factores productivos entre sectores sin costos y predice que el factor relativamente abundante del país se beneficia con la liberalización comercial y perjudica al relativamente menos abundante. Las diferencias internacionales en las dotaciones relativas de factores, generan incentivos para comerciar y para la movilidad internacional de personas y de capital dado que generan diferencias en los precios tanto de los bienes como de los factores. A través de la movilidad de factores (vía directa) o a través de la importación de bienes (vía indirecta) cada país se beneficia de los servicios de los mismos factores. Bajo estos supuestos, el comercio y la inmigración serían sustitutos. Esta predicción implica que habrá distintas preferencias entre los individuos respecto a la liberalización comercial dependiendo de si sus ingresos provienen del factor relativamente abundante o escaso.

En cambio, el modelo R-V asume que al menos un factor productivo (en general, el capital) es específico a un sector. El otro factor es móvil entre sectores. En el sector exportador, la remuneración del factor específico se incrementa mientras lo contrario ocurre en el sector importador. La remuneración del factor móvil puede incrementarse o disminuir dependiendo de cómo se establece el precio de intercambio. Si consideramos que el trabajo es débilmente móvil entre sectores, el modelo predice que las preferencias de cada individuo dependerán del sector en el cual trabaja. Es decir, en el sector que compite con las importaciones, los trabajadores y en particular, los poseedores de capital se ven perjudicados mientras ocurre lo contrario en el sector exportador (Gawande y Krishna, 2003).

En el caso del factor productivo trabajo, los modelos mencionados (H-O y R-V) no deben considerarse necesariamente como modelos con supuestos contrarios, debido a que uno u otro son aplicables dependiendo del horizonte temporal que cada individuo considere. Es decir, un individuo con un horizonte temporal relativamente corto se considerará inmóvil y por lo tanto, sus preferencias deberían ajustarse de acuerdo al modelo R-V, en cambio, un individuo que considere un horizonte temporal relativamente más lejano considerará la posibilidad de movilidad intersectorial y sus preferencias deberían ajustarse según el modelo H-O.

De esta manera, las preferencias dependerán de la forma en que las políticas comerciales afecten el nivel de ingresos del individuo y por lo tanto, dependerá del sector en el que el individuo está empleado y al grado de movilidad intersectorial de factores. Así en el modelo R-V, como se supone que no hay movilidad, las preferencias serán influidas por el sector de empleo y en el modelo H-O como supone perfecta movilidad las preferencias dependerán del tipo de factor que posee y no del sector en el cual trabaja.

En un modelo H-O de dos países, dos bienes y dos factores (trabajo cualificado y no cualificado); con un país S abundante en trabajo no cualificado y otro N abundante en trabajo cualificado, una reducción en las barreras comerciales hace que cada país exporte el bien intensivo en el factor abundante, aumentando la demanda de dicho factor y por ende su retorno. Por lo tanto, en el país S los trabajadores no cualificados apoyarán la apertura comercial y los cualificados se opondrán a ella; mientras que en el país N se dará la situación inversa. Respecto a las preferencias sobre políticas comerciales, a la luz de este modelo, es esperable que en los países desarrollados (abundantes en trabajo cualificado) los trabajadores cualificados apoyen la apertura comercial y aquellos no cualificados se opongan, mientras que en los países en desarrollo ocurrirá lo inverso.

Pyne (2000) analiza las posiciones de los trabajadores en Canadá ante el acuerdo comercial con Estados Unidos y México (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*). El autor encuentra evidencia a favor del teorema Stolper-Samuelson en el caso del factor trabajo considerado como móvil y escaso (por lo cual se perjudicaría con la liberalización comercial). Sin embargo, en el caso del factor capital los resultados son ambiguos.

Por otro lado, el modelo H-O también predice que los factores de producción se trasladarán al país donde su retorno sea más alto. Considerando dos factores de producción, capital y trabajo, estos deberían moverse en sentido contrario, el capital hacia los países en desarrollo donde el factor es escaso (y su retorno mayor) y el factor trabajo hacia los países desarrollados. A partir de esta movilidad de factores y bajo los supuestos del modelo, se llegaría a la igualación de sus precios.

Sin embargo, en el caso del capital este resultado no es apoyado por la evidencia empírica. Se observa que los flujos de capital se dirigen hacia otros países abundantes en capital. Esto se debe a que en la decisión, juegan un rol relevante otro conjunto de variables, no sólo el

retorno al factor. En el caso de los países en desarrollo, influyen otros aspectos como el riesgo político o el riesgo país, entre otros.

En el caso del factor trabajo, es innegable que la obtención de salarios más altos es uno de los determinantes principales de la movilidad del factor trabajo. Aunque la existencia de salarios mínimos en los países desarrollados frena la igualación de los salarios, dado el incremento en la oferta de trabajo no cualificado, existiría una presión a la baja en el salario de estos. Por lo tanto, si no se incrementa la remuneración del trabajo no cualificado en los países abundantes en este factor, el incentivo de estas personas a emigrar va a seguir siendo fuerte. En consecuencia, en los países desarrollados, seguirá siendo importante la presión sobre el salario de los no cualificados y por lo tanto, es esperable que la oposición a los inmigrantes sea mayor en este conjunto de individuos. Estos movimientos migratorios podrían afectar la relación capital-trabajo en cada economía y por lo tanto, alterar la dotación relativa de factores y sus remuneraciones. Estos últimos cambios, podrían modificar la estructura productiva y así, la demanda de factores y los flujos de comercio (importaciones y exportaciones).

### **1.3. La formación de las preferencias en materia de comercio e inmigración en un contexto de competencia imperfecta**

Una característica adicional del comercio internacional es la alta participación del comercio intra-industrial tanto en los flujos de comercio mundial como en el comercio entre países de alto nivel de ingreso, para los cuales esta participación ya era mayor al 50% (medido en volumen) a principios de los noventa (Helpman y Krugman, 1996).

El comercio de productos similares no puede ser explicado en forma inmediata por el modelo H-O dado que implica la misma dotación relativa de factores y como consecuencia no tendría efectos redistributivos relevantes.

En los ochenta, las “nuevas teorías de comercio internacional” explicaron el comercio bilateral de bienes relativamente homogéneos entre países con similar grado de desarrollo y dotación de factores, por la similitud tanto en los gustos o preferencias individuales como en las estructuras de producción (Krugman, 1980).

El comercio inter-industrial podría generar una importante reasignación de recursos entre las industrias e importantes costos de ajuste en el corto plazo. Por lo tanto, la integración entre países entre los cuales el comercio sea mayoritariamente intra-industrial, fue considerada menos traumática dado que implica la reasignación de recursos entre empresas dentro de la misma industria. Este argumento fue sostenido por Helpman y Krugman (1996) y se conoce como “*smooth-adjustment hypothesis*”.

Brülhart y Elliott (2002) encuentran evidencia a favor de esta hipótesis, analizando la relación entre el comercio intra-industrial y los costos de ajuste (duración del desempleo, variabilidad del salario incondicional y variación del salario condicional a nivel de la industria) en Gran Bretaña en los ochenta. Los autores encuentran que dado cierto grado de apertura de la economía, un alto grado de comercio intra-industrial se asocia con baja variabilidad de los salarios a nivel industrial. Sin embargo, la duración promedio del desempleo no se ve afectada por el comercio intra-industrial.

En los noventa, dada la existencia de nueva evidencia empírica fueron revisados los impactos de la integración económica en el bienestar, en función de la naturaleza del comercio entre los países. El comercio de bienes relativamente homogéneos o diferenciados puede ser de distinta clase dependiendo si la diferenciación es horizontal o vertical. En el primer caso, los productos difieren en su diseño, color u otro atributo pero no en su esencia básica. En el segundo caso, los productos se diferencian por su calidad lo cual puede implicar la utilización de distintas tecnologías de producción, distinta cualificación del factor trabajo y/ o distinta combinación de factores (la utilización de mejores tecnologías de producción puede ser el resultado de la realización de inversiones en Investigación y Desarrollo). Por lo tanto, la especialización en un segmento de alta o baja calidad implica ajustes similares a aquellos que ocurren en el caso del comercio inter-industrial.

En consecuencia, una proporción relevante del comercio intra-industrial de bienes con diferenciación vertical implica menos similitudes entre los países o regiones que el comercio de bienes con diferenciación horizontal y no necesariamente implica que el ajuste sea menos traumático. En todo caso depende del segmento de calidad en el cual se especializa. Cabe esperar que los países que comercializan principalmente sobre una base intra-industrial con países similares se vean menos afectados por los efectos redistributivos del comercio.

Milgram y Moro (2006) analizan la naturaleza del comercio intra-industrial en el caso de España (el cual ha registrado un incremento importante desde mediados de los noventa, en particular con los países de Europa Central y del Este, los países asiáticos y los mediterráneos). Según sus resultados, el comercio intra-industrial vertical puede ser explicado en el contexto Neo-Ricardiano más que en el Neo-Heckscher-Ohlin. Además, demuestran por un lado, que es más probable que el comercio intra-industrial ocurra con países emergentes de mayor Producto Interno Bruto (PIB) per-cápita y con países de la OECD cuya renta sea similar a la de España. Por otro lado, arguyen que las diferencias en las dotaciones juegan un rol significativo como determinante del volumen de comercio (en particular, con los países en desarrollo) al igual que la dotación de capital en el caso de los países de la OECD, más que en la probabilidad de comerciar.

Vale destacar que el incremento del comercio intra-industrial se ha registrado en toda la Unión Europea y que se ha intensificado desde la creación del mercado común. Según los modelos tradicionales de comercio internacional este hecho debía conducir a un aumento en la especialización y en el abandono de las industrias en las que se tenía desventaja comparativa y la reasignación de recursos en las industrias orientadas a la exportación. Sin embargo, la integración no causó un aumento en la especialización de los países miembros y sí llevó a un incremento relevante del comercio intra-industrial (fundamentalmente vertical) entre los países miembros (Fontagné y Freudenberg, 2002).

Otro elemento clave para explicar el comercio y la movilidad de personas es la proximidad. En 1962 Jan Tinbergen propuso que la ecuación de la Ley Gravitacional de Newton se podía transponer a los flujos de comercio internacional. En primer lugar, el efecto negativo de la distancia (en términos físicos) fue empleado como medida de los costos de transporte. Se destaca que el comercio entre países vecinos es significativamente mayor de lo que se puede explicar a partir de las diferencias en las dotaciones factoriales (Tinbergen, 1962).

Como señalan Disdier y Mayer (2007), el impacto de la proximidad en el comercio bilateral puede ser dividido en dos componentes. Por un lado, la reducción en los costos de transacción (costos de información, comunicación, traslado, etc.) y por otro lado, la afinidad entre los países que puede surgir por múltiples razones (culturales, históricas, políticas, etc.)

que influyen positivamente en las preferencias individuales. De esta forma, las opiniones de las personas sobre las políticas comerciales podrían estar influenciadas por la proximidad (en el sentido amplio de la palabra) con el socio comercial.

## **2. Evidencia empírica**

### **2.1. Predicciones de los modelos de economía política**

En primer lugar, con respecto a la influencia de los ciudadanos en las políticas vigentes, Crystal (2005) analiza las preferencias de los diseñadores de política demostrando que es inadecuado centrarse sólo en los retornos económicos sino que existen variables no económicas cuyo impacto es relevante. Adicionalmente, Mitra *et al.* (2002) a partir de un panel de datos sobre Turquía, encuentran evidencia a favor de las predicciones del modelo de Grossman-Helpman (1994) en el cual algunos sectores tienen capacidad de influir en las decisiones de los políticos a través de las contribuciones que realizan.

Gawande y Bandyopadhyay (2000) demuestran que los patrones de protección seguidos en Estados Unidos, están influenciados por los gastos de los grupos de presión y por la competencia entre estos grupos y por lo tanto, los niveles de protección son “vendidos” según las contribuciones de estos grupos. En particular, Coughlin (2001) analiza las preferencias de los ciudadanos norteamericanos en cada Estado y como estas preferencias influyeron en los Senadores al votar por el NAFTA. Mientras que la ideología del Senador es no significativa, las variables vinculadas a las contribuciones a sus campañas, sí lo son.

Con respecto al sistema democrático, O'Rourke y Taylor (2006) encuentran evidencia a favor del modelo del votante medio y concluyen que un sistema democrático no contribuye, por sí mismo, al libre comercio sino que las políticas concretas que se establezcan dependen de otros factores. Los autores consideran una muestra de países que incluye economías de diverso tamaño relativo y distinto grado de desarrollo y encuentran que el efecto de la democratización sobre el nivel de las restricciones al comercio internacional dependerá de la dotación relativa de factores del país. Se eliminarán las barreras al comercio en aquellos países en los cuales los trabajadores ganen con este cambio y se incrementarán las mismas si sucede lo contrario. Según esto, y de acuerdo al modelo H-O, la democratización llevará al



libre comercio en aquellos países en los cuales el trabajo es el factor relativamente abundante y viceversa.

## **2.2. Los efectos redistributivos y las actitudes individuales hacia el libre comercio y la inmigración**

Los resultados de Mayda y Rodrik (2005) están de acuerdo a las predicciones del modelo H-O y en particular al Teorema Stolper-Samuelson. Encuentran que individuos con alto capital humano se oponen a las restricciones al comercio internacional sólo en los países con alta dotación de capital humano, como Alemania y Estados Unidos, mientras que en Filipinas, el país más pobre de su muestra, ocurre lo contrario. El resto de los países de la muestra se encuentran en una situación intermedia entre ambos extremos. Por lo cual, las preferencias acerca del libre comercio dependerían, no sólo de las características del individuo (años de educación o cualificación), sino también de las características del país (por ejemplo, nivel de educación, dotación factorial, etc.).

Sanz y Martínez -I- Coma (2008) analizando las actitudes frente a la globalización, encuentran evidencia a favor del modelo H-O en la Unión Europea. Sus resultados muestran que el nivel de cualificación tiene un impacto favorable en las actitudes frente a la globalización en los países donde los trabajadores cualificados son el factor relativamente abundante y sucede lo contrario si este factor es escaso.

En el año 2002, un conjunto de países Europeos evaluó su ingreso a la Unión Europea. Doyle y Fidrmuc (2006) analizan los determinantes macro y micro económicos del apoyo de los ciudadanos de: Bulgaria, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Turquía. Para este conjunto de países, los beneficios potenciales de eliminar los obstáculos al comercio y la adopción del Arancel Externo Común dependían del nivel de aranceles a la importación en cada uno de ellos. Además, el ingreso a la Unión Europea implicaba la adopción de normas en materias tales como la protección del medioambiente, calidad y seguridad, lo cual implica costos de ajustes para algunas industrias, así como la aplicación de la política de competencia comunitaria (que limita la capacidad de los gobiernos para subsidiar empresas).

Los autores plantean que de acuerdo al modelo de comercio internacional H-O, la principal predicción es que a partir de esta ampliación de la Unión Europea se beneficiarán los propietarios del capital en los antiguos países miembros y la mano de obra en los nuevos países miembros. Por otro lado, el ingreso a la Unión Europea también podía afectar negativamente a los sectores de la economía que siguen gozando de protección, sobre todo la agricultura. Sus resultados muestran que la probabilidad de participar y votar a favor del ingreso a la Unión Europea es creciente con el nivel de educación y los ingresos y decreciente con la edad. Además, esta probabilidad es mayor entre los trabajadores de cuello blanco y aquellos que viven en las zonas urbanas. Estos resultados son confirmados por Caplanova *et al.* (2004) quienes también analizan el apoyo al ingreso a la Unión Europea en este conjunto de países.

Con respecto a las características macroeconómicas, encuentran que las regiones con condiciones económicas favorables (bajo nivel de desempleo y alto nivel de salario) muestran una mayor participación en la votación (aunque no necesariamente un mayor apoyo al ingreso). Sin embargo, aquellos que se beneficiarían del sistema de redistribución de la Unión Europea (sistema de transferencias) -ancianos, personas menos instruidas, desempleados, etc.- tienen una probabilidad menor de participar y/ o apoyar el ingreso a la Unión Europea. Según los autores este resultado indica que los residentes en los nuevos Estados miembros valoran más los beneficios de una mayor eficiencia y nuevas oportunidades, que los beneficios potenciales de recibir subvenciones de los países más ricos de la Unión Europea. Además, Caplanova *et al.* (2004) también encuentran que un buen desempeño económico (medida a partir del PIB per cápita) incrementa la probabilidad de apoyar el ingreso a la Unión Europea.

Scheve y Slaughter (2001-a) encuentran para el caso de Estados Unidos, que la formación de preferencias sobre políticas comerciales concuerda con las predicciones del modelo H-O dado que en ese país (considerado abundante en trabajo cualificado), los trabajadores menos cualificados prefieren la aplicación de políticas restrictivas del comercio. Además, este resultado refleja que en el horizonte temporal considerado por los norteamericanos habría alta movilidad de factores.

Además, Scheve y Slaughter (2001-b) y Kessler (2001), considerando también el caso de Estados Unidos, encuentran que las actitudes a favor de los inmigrantes dependen

positivamente de los niveles de cualificación. Este resultado es consistente con la historia del mercado de trabajo de este país caracterizado por la presencia de inmigrantes con niveles de cualificación relativamente bajos respecto a los nativos. Mayda (2006) y O'Rourke y Sinnott (2006) extienden el análisis a una muestra más amplia de países y verifican este resultado: la relación entre la cualificación de los nativos y los inmigrantes, determina las actitudes hacia la inmigración.

Denslow y Fullerton (1996), entre otras variables, destacan la relevancia del ciclo económico en el que se encuentra el país en el momento en que se realiza la encuesta como variable significativa en la formación de las preferencias por el comercio internacional. Sus resultados indican que la incertidumbre, el miedo por la competencia de las importaciones y elementos como las fases del ciclo económico, la educación y las características demográficas juegan un rol significativo como determinantes de las opiniones de los consumidores acerca de la liberalización comercial.

Facchini y Mayda (2007) muestran que la probabilidad de que un individuo esté a favor de la inmigración es una función creciente de su nivel de cualificación en aquellos países donde los nativos son relativamente más cualificados que los inmigrantes y viceversa. Este resultado se vincula al impacto de la inmigración sobre las ofertas relativas de trabajo cualificado y no cualificado. Si los inmigrantes tienen bajos niveles de cualificación reducen la oferta relativa de trabajadores cualificados respecto a los no cualificados y por lo tanto, aumenta el salario de los trabajadores cualificados y reduce el de aquellos no cualificados, (ocurriría lo contrario si los inmigrantes fuesen relativamente más cualificados que los nativos). En este sentido, Thierfelder y Robinson (2002) destacan la relevancia de los cambios en la dotación relativa de factores debido a que encuentran una alta sensibilidad del precio relativo de los factores, en Estados Unidos, a esta variable (mayor que la registrada con respecto al precio de las *commodities*).

Con el objetivo de comprobar la incidencia del grado de cualificación del trabajador en la formación de sus preferencias, Beaulieu *et al.* (2005) realizan un estudio de las características de cada país de América Latina de modo de analizar si estos rasgos influyen en la probabilidad de apoyar el libre comercio. A su vez, los autores examinan si los trabajadores más cualificados en países relativamente abundantes en trabajo cualificado apoyan el libre comercio y análogamente si los trabajadores menos cualificados en países abundantes en

trabajo no cualificado apoyan el libre comercio. Se concluye que en ningún país de la muestra<sup>1</sup> (encuesta de Latinobarómetro realizada en 2007), los trabajadores no cualificados tienen mayor probabilidad de apoyar el libre comercio que los trabajadores cualificados. Por lo tanto, aún en los países relativamente abundantes en trabajo no cualificado, este factor tiene menor probabilidad de apoyar el libre comercio que los trabajadores cualificados.

Autores como Brenner y Fertig (2006) y Coppel *et al.* (2001) señalan la intensificación de un nuevo fenómeno que podría revertir el proceso mencionado: muchos países europeos han incrementado su demanda de trabajadores cualificados, creando políticas para fomentar la inmigración de estos. De acuerdo con datos de la División de Población de la CEPAL, las cifras censales indican que el número de profesionales, técnicos y afines latinoamericanos fuera de su país de origen aumentó marcadamente desde 1970 en adelante, hasta llegar a poco más de 300.000 hacia 1990 y a casi un millón en el año 2000. Por lo tanto, el empleo de los más educados, en los países desarrollados se podría ver amenazado por el cambio en la naturaleza de la inmigración.

En la literatura económica sobre este tema, existe evidencia sobre la existencia de diversos mecanismos económicos relacionados con los movimientos migratorios y la Inversión Extranjera Directa (IED) que podrían afectar significativamente a las actitudes de los individuos frente a los inmigrantes y el comercio internacional.

Scheve y Slaughter (2004) muestran, para el caso de Gran Bretaña, que la globalización ha aumentado la inseguridad de los trabajadores y señalan que es la IED de las empresas multinacionales, el aspecto clave en la generación de ese riesgo dado que para estas empresas la elasticidad de la demanda de trabajo es mayor y esta última característica aumenta la volatilidad de los salarios y el empleo. Según los autores, este elemento podría estar determinando un cambio hacia preferencias individuales por políticas restrictivas tanto del comercio internacional como de la inmigración. Por otro lado, Mah (2002) encuentra que en

---

<sup>1</sup> La muestra incluye a: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Los autores resaltan la relevancia del año dado que para ese entonces la mayor parte de estos países ya habían realizado reformas de apertura comercial.

el caso de Corea el proceso de globalización ha empeorado la distribución del ingreso: los incrementos en los flujos de comercio internacional e IED, aumentaron el índice de Gini.

Girma y Yu (2000) se centran en la relación entre comercio internacional e inmigración en el caso de Gran Bretaña y encuentran que los inmigrantes que provienen de países distintos a las ex-colonias británicas tienen un impacto significativo en las exportaciones, este resultado se interpreta como una reducción en los costos de transacción. En este sentido, Rauch y Trindade (2002) hallan un impacto significativo y positivo en el comercio bilateral entre China y los países del sudeste asiático dado por las comunidades chinas en estos países sea cual sea el tamaño relativo de estas comunidades.

Blonigen (2001) utilizando datos a nivel de producto, identifica efectos sustitución entre las exportaciones japonesas a Estados Unidos y la producción de empresas japonesas en este país. Según el autor, si bien existen numerosos trabajos que demuestran la existencia de complementariedad entre la IED y las exportaciones, estos resultados no son correctos dado que presentan sesgo de agregación y endogeneidad.

Por otro lado, Feenstra y Hanson (1997), sostienen que la apertura comercial trae aparejada incrementos en la IED, la cual podría provocar el desarrollo de nuevas actividades. Estas nuevas actividades productivas tienen el potencial de cambiar las demandas relativas de factores y podrían ser, potencialmente, actividades sustitutivas del comercio internacional y que afecten los movimientos migratorios. En particular, se espera tanto que se generen nuevos puestos de trabajo como que se mejore su retribución, lo cual podría reducir los incentivos para migrar. Este aspecto fue considerado como un factor positivo (de largo plazo) en la firma del NAFTA que reduciría el flujo migratorio de México a Estados Unidos (*U.S. Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development*, 1990).<sup>2</sup>

Mayda (2008) plantea que, en línea con el modelo H-O, la formación de las actitudes individuales frente a la inmigración no se ven influidas por el hecho de que el sector de

---

<sup>2</sup> La Comisión también consideró que a corto plazo la inmigración podría incrementarse, pero en el largo plazo el mecanismo de mercado y la apertura económica conducirían a la convergencia de los precios de los factores productivos y facilitarían la reducción de las presiones migratorias.

empleo sea no transable. A partir de una muestra que incluye países en distintas etapas de desarrollo, encuentra que esta característica resulta no significativa en la formación de las actitudes frente a los inmigrantes; la autora explica este resultado por el hecho de que los inmigrantes se emplean en cualquier sector (transable o no), por lo tanto un nativo no se sentiría amenazado por el hecho concreto de estar empleado en el sector no transable.

Además del efecto directo sobre los salarios o la competencia en el mercado de trabajo, las actitudes hacia los inmigrantes dependen de la percepción sobre los efectos que estos tienen sobre el Estado de Bienestar. Dustmann y Preston (2006) señalan que las actitudes frente a los inmigrantes también se ven afectadas por la percepción que tengan los nativos de los efectos de estos sobre las finanzas públicas. A medida que el número de inmigrantes crece, se incrementa la demanda de servicios públicos, esto es percibido como negativo por los nativos dado que podría generar un aumento en el nivel de impuestos.

Krieger (2004) señala que en aquellas sociedades que experimentan un envejecimiento de la población, los inmigrantes son susceptibles de aliviar la presión contributiva de los nativos al contribuir al sistema de seguridad social. Dependiendo de las características demográficas y del sistema de seguridad social, los inmigrantes podrían generar una externalidad positiva en la sociedad que podría más que compensar al efecto negativo de la disminución de los salarios por el incremento de la oferta de trabajo o el gasto adicional en servicios. Por otro lado, se señala que, mientras que la externalidad positiva beneficia a la sociedad en su conjunto, la incidencia de los efectos negativos se distribuye de forma desigual en la sociedad dependiendo del nivel de cualificación de los individuos por lo tanto, el resultado sobre una política de inmigración dependerá de las características del votante medio.

### **2.3. Factores no económicos que afectan las actitudes hacia la inmigración y el libre comercio**

Dado que se pretende analizar cuáles son los elementos que modelan las preferencias por el comercio internacional y las actitudes hacia los inmigrantes, resulta relevante destacar la existencia de un conjunto de elementos no económicos (por ejemplo, características ideológicas, sociales, demográficas y culturales) que pueden influir sobre las mismas.

En primer lugar, se considera el conjunto de factores que podrían calificarse como ideológicos o la afiliación política del individuo. Es esperable que los individuos que se auto-definan como pertenecientes a los sectores de izquierda sean más propensos a defender políticas proteccionistas, mientras que los individuos afines a los sectores de derecha prefieran la apertura comercial (Daniels y von der Ruhr, 2005). Kessler y Freeman (2005) analizando los determinantes de las actitudes frente a los inmigrantes, encuentran que si bien algunas características económicas y el nivel educativo son variables significativas, los mayores impactos marginales se registran en las variables vinculadas a la ideología y los sentimientos de apego.

Además, Dutt y Mitra (1996) estudian empíricamente como la ideología del gobierno en turno afecta la política comercial. En un contexto H-O, predicen que los gobiernos de derecha son más propensos a adoptar políticas comerciales proteccionistas en países donde el factor abundante es el capital y adoptan políticas menos proteccionistas en aquellos países en los cuales abunda el factor trabajo con respecto a gobiernos de izquierda.<sup>3</sup>

Adicionalmente, O'Rourke y Sinnott (2006), agregan que los valores, los apegos y la identidad nacional son atributos significativos para explicar las preferencias por el libre comercio dado que podrían traducirse en sentimientos de superioridad nacional y actitudes antagonistas hacia productos extranjeros. Los autores encuentran que las actitudes proteccionistas están significativamente relacionadas con el patriotismo y el chovinismo, en todos los países incluidos en la muestra.

Respecto a estos atributos, resulta importante destacar la existencia de distintos grados de apego hacia la nación, lo cual lleva a distinguir entre patriotismo, nacionalismo y chovinismo. Por patriotismo se entiende un apego genuino al país, mientras que el nacionalismo implica una devoción por el país ubicándolo por encima de otros; a su vez el chovinismo es una forma extrema de nacionalismo caracterizada por un sentimiento de superioridad respecto a otras naciones. Si bien los tres conceptos están vinculados con el orgullo nacional, son claramente distintos. El orgullo nacional coexiste con el patriotismo, es un prerrequisito para

---

<sup>3</sup> Los autores definen partido de izquierda como aquellos que priorizan el bienestar de los trabajadores y los de derecha como aquellos que priorizan el bienestar de los capitalistas o buscan promover incentivos para la acumulación de capital.

el nacionalismo, pero este último va más allá del orgullo nacional. Por lo tanto, tener orgullo por la nación no es contradictorio con el cosmopolitismo mientras que el nacionalismo sí lo es.

En este sentido, el patriotismo no sería contradictorio con tener preferencias no proteccionistas o actitudes favorables hacia los inmigrantes, sin embargo, el resultado en el caso del nacionalismo es ambiguo. Aceptando que el comercio genera ganancias a nivel nacional -considerando al comercio como un “juego de suma positiva”-, es esperable que aquellos que se definan como “patriotas” (aquellos individuos a los que les interesa el país como un todo y sin considerar efectos distributivos), deberían estar a favor del libre comercio; sin embargo, si el individuo percibe al comercio como un “juego de suma cero” en el cual lo que algunas naciones ganan lo están perdiendo otras o si en cambio, considera que las consecuencias sociales podrían ser adversas, es esperable que los individuos con sentimientos de patriotismo tengan preferencias proteccionistas. Por último, es esperable que individuos que consideran a su país mejor que otros prefieran su aislamiento respecto al mundo exterior y por lo tanto, apoyen políticas de restricción a las importaciones (Mayda y Rodrik, 2005).

A su vez, Mayda y Rodrik (2005) concluyen que las variables con mayor influencia en la formación de las preferencias son el status social, el ingreso relativo, los valores y los apegos. En el caso de los ingresos, encuentran que más que el nivel de ingreso absoluto del individuo influye el lugar en la escala donde el individuo se ubica a sí mismo. Encuentran que los individuos “más ricos” en un país tienden a ser favorables al comercio y los “más pobres” más proteccionistas. Con respecto a los apegos, encuentran que las personas que sienten más apego por su barrio, comunidad, país o que se definen como nacionalistas tienden a ser más proteccionistas.

Con respecto a la educación y más allá de su rol como determinante del tipo de factor productivo, Denslow y Fullerton (1996) destacan que si un individuo está familiarizado con el comercio internacional y sus beneficios, la probabilidad de oposición a las reformas comerciales se reduce. Este último punto, brinda un argumento a favor de incrementar los esfuerzos a nivel de la educación de ciertos grupos para reducir la oposición.



La misma recomendación surge de Hainmueller y Hiscox (2005) al analizar las actitudes de los europeos frente a la inmigración. Los autores demuestran que si bien la probabilidad de apoyar la inmigración es una función creciente del nivel de educación de los encuestados (dado que las personas más educadas tienden a ser más tolerantes frente a las diferencias culturales y/ o étnicas), en Europa este apoyo no depende del nivel de cualificación de los inmigrantes. Es decir, cuanto mayor sea el nivel de educación de un europeo, más favorable será su actitud frente a los inmigrantes independientemente del nivel de cualificación de estos últimos. Por lo cual, las diferencias en actitudes frente a la inmigración se explican fundamentalmente por factores ideológicos y culturales lo cual es también consistente con la evidencia empírica que demuestra que la inmigración hacia Europa no ha generado impactos relevantes en los niveles de ingreso o en el mercado de trabajo.

Un elemento adicional es la asiduidad religiosa del individuo. Guiso *et al.* (2003), plantean que las creencias religiosas son variables de baja frecuencia, basadas en enseñanzas y condicionadas por el medio cultural, las cuales afectan las actitudes de sus adherentes respecto al sistema económico y no reflejan, necesariamente, “mensajes de textos sagrados o expresiones de líderes religiosos”. Más aún, afirman que las actitudes respecto al comercio con “otros” y la aceptación de “otros” en la economía local probablemente difieren entre denominaciones religiosas. En su estudio realizado para Estados Unidos, encuentran que los individuos que se definen como católicos, baptistas o metodistas son más propensos a favorecer políticas que restringen las importaciones o la inmigración, que aquellos que dicen no tener una afiliación religiosa.

Por otro lado, además de las características mencionadas, existen variables demográficas que resultan relevantes para explicar tanto las preferencias por políticas comerciales como las actitudes hacia los inmigrantes. Por ejemplo, en lo que refiere a edad y género, en general los estudios empíricos muestran que las personas mayores y las mujeres son más proclives a apoyar políticas restrictivas de las importaciones y tienen una actitud menos favorable respecto a los inmigrantes. A su vez, algunos estudios encuentran que las personas casadas o con pareja estable son también más proteccionistas.

En particular, O’Rourke y Sinnott (2006), encuentran que las personas de mayor edad, los habitantes del medio rural, las mujeres, los católicos y las personas casadas tienden a preferir políticas restrictivas del comercio internacional. Además encuentran una relación débil pero

positiva entre proteccionismo y afiliación a un gremio, mientras que los empelados por cuenta propia son más propensos a apoyar la liberalización comercial. Por otro lado, Chandler y Tsai (2001) y Dustmann y Preston (2007) encuentran que el apoyo a la inmigración es menor en el caso de las mujeres, de los individuos de más edad, entre aquellos afines con la derecha y los que poseen sentimientos nacionalistas.

Con respecto a la proximidad o afinidad, Disdier y Mayer (2007) analizan las relaciones entre los patrones de comercio bilateral y las opiniones sobre el comercio internacional para varios países de la Unión Europea. Los autores encuentran que las opiniones tienen un efecto significativo y robusto sobre las importaciones. Este efecto es interpretado como de “afinidad bilateral” en los patrones de comercio.

En línea con este trabajo, Guiso *et al.* (2004), utilizando como indicador la confianza que los ciudadanos europeos tienen en los ciudadanos de otros países, señalan que esta confianza está afectada no solo por características objetivas del país en cuestión sino que también por aspectos culturales como la religión, el pasado histórico (por ejemplo, los conflictos) y las similitudes genéticas. Encuentran que cuanto más bajos sean los niveles relativos de confianza, menor es el comercio que se realiza con ese país, menor es la inversión tanto directa como de cartera en ese país y este resultado se mantiene aún cuando controlan por las características objetivas del país.

### 3. Referencias

- Beaulieu, E., Ravindra, Y. y Wang, W. (2005). Who Supports Free Trade in Latin America?, *The World Economy*, 28 (7), 941-59.
- Black, D. (1958). *The theory of committees and elections*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Black, D. (1948). On the Rationale of Group Decision Making, *Journal of Political Economy*, 65, 135-150.
- Blonigen, B. (2001). In search of substitution between foreign production and exports, *Journal of International Economics*, 53(1), 81-104.
- Brenner, J. y Fertig, M. (2006). Identifying the Determinants of Attitudes towards Immigrants: A Structural Cross-Country Analysis, IZA discussion paper 2306.

- Brühlhart, M. y Elliott, R. (2002). Labour-Market Effects of Intra-Industry Trade: Evidence for the United Kingdom, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138 (2), 207-228.
- Caplanova, A., Orviska, M. y Hudson, J. (2004). Eastern European Attitudes to Integration with Western Europe, *Journal of Common Market Studies*, 42(2), 271-288.
- Chandler, C. y Tsai, Y. (2001). Social factors influencing immigration attitudes: an analysis of data from the General Social Survey, *The Social Science Journal*, 38, 177-188.
- Coppel, J., Dumont, J. y Visco, I. (2001). Trends in immigration and economic consequences, OECD Economics Department, WP 284.
- Coughlin, C. (2001). Trade policy opinions at the state level. Federal Reserve Bank of St. Louis, WP 2001-006A.
- Crystal, J. (2005). What do producers want? On the origins of societal policy preferences, *European Journal of International Relations*, 9(3), 407-439.
- Daniels, J. y von der Ruhr, M. (2005). God and the Global Economy: Religion and Attitudes toward Trade and Immigration in the United States. *Socio Economic Review*, 3, 467-489.
- Denslow, D. y Fullerton, T. (1996). Consumer attitudes toward trade liberalization, *Applied Economics Letters*, 3, 179-182.
- Disdier, A. y Mayer, T. (2007). Je T'aime, Moi Non Plus: Bilateral Opinions and International Trade, *European Journal of Political Economy*, 23 (4), 1140-1159.
- Doyle, O. y Fidrmuc, J. (2006). Who favors enlargement?: Determinants of support for EU membership in the candidate countries referenda, *European Journal of Political Economy*, 22, 520-543.
- Dustmann, C. y Preston, I. (2007). Racial and Economic Factors in Attitudes to Immigration, *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 7 article 62.
- Dustmann, C. y Preston, I. (2006). Is immigration good or bad for the economy? Analysis of attitudinal responses, *Research in Labor Economics*, 24, 3-34.
- Dutt, P. y Mitra, D. (1996). Political ideology and endogenous trade policy: an empirical investigation, *The Review of Economics and Statistics*, 87(1), 59-72.
- Epifani, P. y Gancia, G. (2008). The skill bias of world trade, *The Economic Journal*, 118(7), 927-960.
- Facchini, G. y Mayda, A. (2007). Does the Welfare State Affect Individual Attitudes towards Immigrants? Centro Studi Luca d'Agliano Development Studies, WP 233.
- Feenstra, R. y Hanson, G. (1997). Foreign direct investment and relative wages: evidence from Mexico's maquiladoras, *Journal of International Economics*, 42, 371-393.

- Fontagné, L. y Freudenberg, M. (2002). "Long-term trends in intra-industry trade". En: P. J. Lloyd y Hyun-Hoon Lee (Eds), *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade Handbook of International Economics*.
- Gawande, K. y Bandyopadhyay, U. (2000). Is protection for sale? Evidence on the Grossman-Helpman Theory of Endogenous Protection, *Review of Economics and Statistics*, 82(1), 139-152.
- Gawande, K. y Krishna, P. (2003). "Political Economy of U.S. Trade Policy: Empirical Approaches". En: James Harrigan y E. Kwan Choi (Eds), *Handbook of International Economics*: 213-250.
- Girma, S. y Yu, Z. (2000). The link between Immigration and Trade: Evidence from the UK. University of Nottingham, WP 2000/23.
- Grossman, G. y Helpman, E. (2005). A protectionist bias in majoritarian politics, *The Quarterly Journal of Economics*, 120(4), 1239-1282.
- Grossman, G. y Helpman, E. (1995). Trade wars and trade talks, *Journal of Political Economy*, 103, 675-705.
- Grossman, G. y Helpman, E. (1994). Protection for sale, *American Economic Review*, 84, 833-850.
- Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2003). People's Opium? Religion and Economic Attitudes, *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 225-282.
- Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2004). Cultural biases in economic exchange. National Bureau of Economic Research, WP 11005.
- Hainmueller, J. y Hiscox, M. (2005). Educated preferences: Explaining attitudes toward immigration in Europe. Mimeo, Harvard University.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1996). *Market structure and foreign trade*. Cambridge: MIT Press.
- Kessler, A. y Freeman, G. (2005). Public Opinion in the EU on Immigration from Outside the Community, *Journal of Common Market Studies*, 43(4), 825-850.
- Kessler, A. (2001). Immigration, economic insecurity, and the "ambivalent" American public. The Center for Comparative Immigration Studies, WP 41. Universidad de California, San Diego.
- Krieger, T. (2004). Public Pensions and Immigration Policy when Voters are Differently Skilled. Public Economics, 04-11006 EconWPA.
- Krugman, P. (1987). Is Free Trade Passé?, *Economic Perspectives*, 1(2), 131-144.

- Krugman, P. (1986). *Industrial Organization and International Trade*. National Bureau of Economic Research, WP 1957.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade, *American Economic Review*, 70, 950-959.
- Mah, J. (2002). The Impact of Globalization on Income Distribution: the Korean experience, *Applied Economics Letters*, 9, 1007-1009.
- Mayda, A. (2008). Why are people more pro-trade than pro-migration?, *Economics Letters*, 101(3), 160-163.
- Mayda, A. (2006). Who is against immigration? A cross-country investigation of individual attitudes toward immigrants, *Review of Economics and Statistics*, 88, 510-530.
- Mayda, A. y Rodrik, D. (2005). Why are some people (and countries) more protectionist than others?, *European Economic Review*, 49(6), 1393-1430.
- Milgram, J. y Moro, A. (2006). Do Endowments Matter for Vertical Intra-Industry Trade with Emergent Countries? Empirical Evidence for Spain. Fundación Centro de Estudios Andaluces, documento de trabajo E2006/20.
- Mitra, D., Thomakos, D. y Ulubaşoğlu, M. (2002). Protection for sale in a developing country: democracy vs. dictatorship, *The Review of Economics and Statistics*, 84(3), 497-508.
- Obstfeld, M. y Krugman, P. (2002). *Economía Internacional: Teoría y Política del Comercio Internacional*. Addison-Wesley Iberoamericana España S.A.
- O'Rourke, K. y Sinnott, R. (2006). The determinants of individual attitudes towards immigration, *European Journal of Political Economy*, 22, 838-861.
- O'Rourke, K. y Taylor, A. (2006). Democracy and Protectionism. National Bureau of Economic Research, WP 12250.
- Pyne, D. (2000). Revealed Preference Tests of the Stolper-Samuelson Theorem, *The International Trade Journal*, 14(4), 355-375.
- Rauch, J. y Trindade, V. (2002). Ethnic Chinese Networks in International Trade, *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, 84(1), 116-130.
- Sanz, I. y Martínez -I- Coma, F. (2008). Skill and Support to Globalization in the EU, *Journal of Economic Methodology*, 15(4), 271-275.
- Scheve, K. y Slaughter, M. (2004). Economic insecurity and the globalization of production, *American Journal of Political Science*, 48(4), 662-674.
- Scheve, K. y Slaughter, M. (2001-a). What determines individual trade-policy preferences?, *Journal of International Economics*, 54(2), 267-292.

- Scheve, K. y Slaughter, M. (2001-b). Labor market competition and individual preferences over immigration policy, *Review of Economics and Statistics*, 83, 133-145.
- Thierfelder, K. y Robinson, S. (2002). Trade and the skilled-unskilled wage gap in a model with differentiated goods, International Food Policy Research Institute, Trade and Macroeconomics Division, discussion paper 96.
- Tinbergen, J. (1962). Shaping the world economy. New York Twentieth Century Fund.

## **Capítulo 2:**

# **Las preferencias hacia la inmigración y el libre comercio en la Unión Europea y en España**

### **1. Introducción**

El objetivo de este trabajo es analizar las razones que guían las opiniones de los ciudadanos de la Unión Europea y España hacia dos facetas de la globalización: la inmigración y el libre comercio.

El comercio de bienes y servicios y la inmigración, son los dos aspectos principales de la globalización y son percibidos de manera diferente por la ciudadanía (Mayda, 2005), probablemente debido a sus diversos efectos en el estado del bienestar. El análisis de los determinantes de estas preferencias sigue siendo un tema relevante en el cual los estudios empíricos son muy útiles para orientar las políticas económicas dado que no sólo los factores económicos sino también los no económicos, explican la heterogeneidad en las actitudes individuales. El objetivo de este estudio es extender la literatura sobre el tema, analizando ambos fenómenos simultáneamente y comparando sus determinantes en el caso de países de la Unión Europea, los cuales representan una gran parte de la inmigración y los flujos de comercio mundiales.

Para explicar estas preferencias, en general, los estudios previos (Facchini y Mayda, 2009; Kessler y Freeman, 2005; Mayda, 2008; Mayda, 2006; Mayda y Rodrik, 2005; O'Rourke y Sinnott, 2006; Sanz y Martínez -I- Coma, 2008 y Scheve y Slaughter, 2001) se basan en la teoría económica internacional que considera la inmigración y el comercio como sustitutos ya que la importación de bienes consiste, indirectamente, en la importación de los servicios del factor trabajo.

Algunos trabajos verifican la hipótesis del modelo Heckscher-Ohlin (HO): los trabajadores relativamente más cualificados de los países abundantes en este factor apoyan el libre comercio (Mayda y Rodrik, 2005; Melgar *et al.*, 2009 y Sanz y Martínez -I- Coma 2008) y la

inmigración (Mayda, 2008), mientras que los trabajadores relativamente menos cualificados tienden a oponerse a estos procesos. Sin embargo, existe también otro conjunto de resultados que no está plenamente en consonancia con el modelo H-O y muestra que los trabajadores cualificados tienden a apoyar el comercio internacional, independientemente de la dotación de factores en su país (Beaulieu *et al.*, 2004; Beaulieu *et al.*, 2005; O'Rourke y Sinnott, 2006). Esto se puede explicar por el hecho de que las personas educadas tienen una mejor comprensión de los beneficios generales de estos procesos y una mayor capacidad de reinserción laboral.

Una hipótesis de corto plazo surge del modelo de Ricardo-Viner, donde los trabajadores son un factor específico (o no móvil). Este modelo predice que los factores específicos del sector importador se perjudican con la liberalización del comercio, mientras que los factores específicos del sector exportador se benefician. Entonces, las preferencias de los individuos dependen de si están empleados en un sector exportador o importador. Mayda (2008) arguye que las personas que trabajan en sectores con desventajas comparativas son menos propensas a apoyar el libre comercio y la inmigración.

Para los países europeos, se confirma que las personas educadas son más propensas a aceptar estos procesos. También se muestra que las actitudes hacia la inmigración tienen un componente de corto plazo mientras que los resultados también confirman la visión de largo plazo para las preferencias hacia el libre comercio. Los resultados indican que los valores personales tienen un fuerte impacto. Se observa también que las especificidades nacionales juegan un rol relevante y que existe una gran heterogeneidad en las posiciones de los países europeos considerados.

Dado que España ha registrado grandes cambios en las últimas dos décadas tanto en lo que hace al comercio internacional como a los procesos migratorios, la segunda parte de este estudio se focaliza en este caso. En la última década, el grado de apertura de España ha alcanzado la media europea y España es el país de la Unión Europea que más inmigrantes ha acogido. Así, el coeficiente de apertura español para bienes y servicios pasó de 31,9 en 1980 a 54,6 en el año 2003 (Boletín Económico del ICE, 2008. En cuanto a los flujos migratorios, según datos de CEPAL (2006), España reunía, en el año 2004, a 1,2 millones de inmigrantes, destacándose la tendencia creciente del contingente de inmigrantes que llegaba a este país. Según Blanes (2008) la aceleración registrada en este proceso ha sido especialmente rápida:



en el año 1990, tan solo el 1% de la población española era inmigrante mientras que ese ratio alcanzó el 2,5% y el 8,7% en los años 2000 y 2006, respectivamente. Además, se observa un aumento del número de latinoamericanos “sin papeles”. Según Izquierdo (2004), en 1999, el 4% del total de extranjeros no estaba documentado y en el año 2000 este ratio creció hasta el 15%.<sup>4</sup> El autor también destaca la aceleración registrada en la tasa de inmigrantes altamente cualificados registrada desde 1992. Más aún, McIlwaine, (2012) destaca que España ha sido la puerta de entrada a Europa, de muchos emigrantes latinos que han pasado algunos años en España para luego volver a emigrar hacia un segundo destino.

Nuestros resultados muestran que los ciudadanos españoles más educados tienden a apoyar tanto el libre comercio como la inmigración lo cual es evidencia a favor del modelo Heckscher-Ohlin dado que España es un país relativamente bien dotado en capital humano comparado con la media mundial. Considerando que aquellos individuos empleados en sectores con ventaja comparativa muestran actitudes más favorables hacia el libre comercio, las actitudes de los españoles se alinean con el modelo de más corto plazo (modelo Ricardo-Viner). Además encontramos que los empleados en el sector agrícola tienden a oponerse a la inmigración lo cual indica que para estos individuos, los inmigrantes son vistos como mayor competencia en el mercado laboral.

La estructura del capítulo es la siguiente. En las secciones 2 se presentan trabajos previos y la evidencia empírica más relevante para el presente análisis. En la sección 3 se sintetiza la metodología y la información estadística utilizada. La sección 4 analiza los principales resultados obtenidos. Por último, las conclusiones se presentan en la sección 5.

---

<sup>4</sup> Estas estimaciones surgen de conciliar el número de personas registradas en el Padrón Continuo de Habitantes y el número de Permisos de Residencia otorgados por el Ministerio del Interior.

## 2. Evidencia empírica

### 2.1. Los efectos re-distributivos y las actitudes individuales hacia el libre comercio y la inmigración

Mayda y Rodrik (2005), a partir de una muestra de 23 países, concluyen que la evidencia apoya al modelo H-O y en particular al Teorema Stolper-Samuelson. Por lo cual, las preferencias acerca del libre comercio dependerían, no sólo de las características del individuo (años de educación o cualificación), sino también de las características del país (por ejemplo, nivel de educación o dotación factorial). El mismo resultado es verificado por Sanz y Martínez -I- Coma (2008) y Scheve y Slaughter (2001-a) que también encuentran evidencia a favor del modelo H-O en los casos de la Unión Europea y Estados Unidos, respectivamente.

Sin embargo, Beaulieu *et al.* (2004) encuentran que los trabajadores más cualificados tienden a apoyar el libre comercio independientemente de la dotación relativa de factores de su país y Beaulieu *et al.* (2005) muestran que en ningún país de América Latina, los trabajadores no cualificados tienen mayor probabilidad de apoyar el libre comercio que aquellos cualificados.

Doyle y Fidrmuc (2006) analizan los determinantes económicos del apoyo en el año 2002, al ingreso a la Unión Europea de los residentes de Bulgaria, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Turquía. Sus resultados muestran que la probabilidad de participar y votar a favor del ingreso a la Unión Europea es creciente con el nivel de educación y los ingresos y decreciente con la edad. Además, esta probabilidad es mayor entre los trabajadores de cuello blanco y aquellos que viven en las zonas urbanas. Estos resultados también son confirmados por Caplanova *et al.* (2004).

En relación a las actitudes hacia los inmigrantes, Scheve y Slaughter (2001-b) y Kessler (2001) muestran que, en Estados Unidos, las actitudes a favor de los inmigrantes, dependen positivamente del nivel educativo. Este resultado es consistente con la historia del mercado de trabajo de este país caracterizado por inmigrantes con niveles de cualificación relativamente bajos respecto a los nativos. Mayda (2006) y O'Rourke y Sinnott (2006)

extienden el análisis a una muestra más amplia de países y verifican que la relación entre la cualificación de los nativos y los inmigrantes, determina las actitudes hacia la inmigración.

Adicionalmente, Denslow y Fullerton (1996) demuestran que la incertidumbre, el miedo por la competencia de las importaciones y elementos como las fases del ciclo económico, la educación y las características demográficas juegan un rol significativo como determinantes de las preferencias individuales. Facchini y Mayda (2007) arguyen que la probabilidad de que un individuo esté a favor de la inmigración es una función creciente de su nivel de cualificación en aquellos países donde los nativos son relativamente más cualificados que los inmigrantes y viceversa.

Por último, además del efecto directo (en el mercado de trabajo), las actitudes hacia los inmigrantes dependen de cómo se perciba que afectarán al Estado de Bienestar. Dustmann y Preston (2006) destacan el efecto negativo de la mayor demanda de servicios públicos dado que los nativos pueden temer que esto se financie con aumentos de impuestos y Krieger (2004) señala que en sociedades envejecidas, los inmigrantes pueden generar una externalidad positiva al contribuir al sistema de seguridad social.

## **2.2. Factores no económicos que afectan las actitudes hacia la inmigración y el libre comercio**

Dado que se pretende analizar cuáles son los elementos que modelan las preferencias por el comercio internacional y las actitudes hacia los inmigrantes, resulta relevante destacar la existencia de un conjunto de elementos no económicos (por ejemplo, características ideológicas, sociales, demográficas y culturales) que pueden influir sobre las mismas.

Kessler y Freeman (2005) analizando los determinantes de las actitudes frente a los inmigrantes, encuentran que si bien algunas características económicas y el nivel educativo son variables significativas, los mayores impactos se registran en las variables vinculadas a la ideología y los sentimientos de apego. O'Rourke y Sinnott (2006), agregan que los valores, los apegos y la identidad nacional son atributos significativos para explicar las preferencias por el libre comercio dado que podrían traducirse en sentimientos de superioridad nacional y actitudes antagonistas hacia productos extranjeros. Los autores encuentran que las actitudes

proteccionistas están significativamente relacionadas con el patriotismo y el chovinismo, en todos los países incluidos en la muestra.

Respecto a estos atributos, resulta importante destacar la existencia de distintos grados de apego hacia la nación, lo cual lleva a distinguir entre patriotismo, nacionalismo y chovinismo. Por patriotismo se entiende un apego genuino al país, mientras que el nacionalismo y el chovinismo implican una devoción por el país ubicándolo por encima de otros. El orgullo nacional coexiste con el patriotismo, es un prerrequisito para el nacionalismo, pero este último va más allá del orgullo nacional.

Kunovich (2009) muestra que aquellos individuos que muestran sentimientos nacionalistas (ya sea porque valoran los atributos étnicos o los civiles de su país) tienden tanto a manifestar sentimientos negativos hacia los inmigrantes como a preferir aquellas políticas internacionales que siguen los intereses de su nación. Además, Risse (2010) muestra que los sentimientos nacionalistas se mantienen fuertes en Europa. El autor concluye que para los ciudadanos europeos es más relevante su nacionalidad que el hecho de ser europeo. Bollen y Díez Medrano (1998) muestran que los sentimientos nacionalistas de los ciudadanos españoles están determinados por la región donde nació y el nivel educativo del individuo.

Con respecto a la educación, Denslow y Fullerton (1996) destacan que si un individuo está familiarizado con el comercio internacional y sus beneficios, la probabilidad de oposición a las reformas comerciales se reduce. Este último punto, brinda un argumento a favor de incrementar los esfuerzos a nivel de la educación de ciertos grupos para reducir su resistencia a políticas liberales. La misma recomendación surge de Hainmueller y Hiscox (2005) al analizar las actitudes de los europeos frente a la inmigración. Los autores demuestran que si bien la probabilidad de apoyar la inmigración es una función creciente del nivel de educación de los encuestados, en Europa este apoyo no depende del nivel de cualificación de los inmigrantes.

Un segundo elemento es la asiduidad religiosa del individuo. Guiso *et al.* (2003), plantean que las creencias religiosas son variables de baja frecuencia, basadas en enseñanzas y condicionadas por el medio cultural, las cuales afectan las actitudes de sus adherentes respecto al sistema económico y no reflejan, necesariamente, “mensajes de textos sagrados o expresiones de líderes religiosos”.

A su vez, Mayda y Rodrik (2005) concluyen que las variables con mayor influencia en la formación de las preferencias son el status social, el ingreso relativo, los valores y los apegos. Encuentran que más que el nivel de ingreso absoluto del individuo influye el lugar en la escala donde el individuo se ubica a sí mismo, los individuos “más ricos” en un país tienden a ser favorables al comercio y los “más pobres” más proteccionistas. Con respecto a los apegos, encuentran que las personas que sienten más apego por su barrio, comunidad, país o que se definen como nacionalistas tienden a ser más proteccionistas.

Además de las características ideológicas, existen variables demográficas que resultan relevantes para explicar tanto las preferencias por políticas comerciales como las actitudes hacia los inmigrantes. Por ejemplo, en lo que refiere a edad y género, los estudios empíricos muestran en general que las personas mayores y las mujeres son más proclives a apoyar políticas restrictivas de las importaciones y tienen una actitud menos favorable respecto a los inmigrantes. A su vez, algunos estudios encuentran que las personas casadas o con pareja estable son también más proteccionistas.

En particular, O’Rourke y Sinnott (2006), encuentran que las personas de mayor edad, los habitantes del medio rural, las mujeres, los católicos, los casados y los afiliados a un sindicato tienden a preferir políticas restrictivas del comercio internacional mientras que los empelados por cuenta propia son más propensos a apoyar la liberalización comercial. Chandler y Tsai (2001) y Dustmann y Preston (2007) encuentran que el apoyo a la inmigración es menor en el caso de las mujeres, de los individuos de más edad, entre aquellos afines con la derecha y los que poseen sentimientos nacionalistas.

Por último, Desrues (2009) *et al.* muestran que los españoles muestran actitudes negativas hacia la inmigración por razones tanto socio-económicas como culturales y los autores enfatizan que esto es así incluso en caso de crecimiento económico.

### 3. Datos y estrategia metodológica

La fuente de micro-datos utilizada en esta investigación corresponde al módulo de Identidad Nacional de la encuesta de la red *International Social Survey Program* realizada en el año 2003. En cada país donde se realiza esta encuesta, la muestra es representativa.

Si bien la encuesta se realiza en más de 30 países en distintas fases de desarrollo, este estudio se centrará en primer lugar el caso de la Unión Europea y luego en el caso particular de España dado que es un destino importante de los emigrantes (en particular, de los latinoamericanos) y la apertura de España al comercio internacional es relativamente reciente, por lo cual los individuos son conscientes de las ventajas de este proceso comercial y la adhesión a la Unión Europea.

La encuesta incluye dos preguntas que permiten capturar las actitudes de los individuos tanto hacia el libre comercio como hacia los inmigrantes a partir de las cuales se construyeron las variables dependientes para los modelos estimados.

- “En su opinión, ¿el país debe limitar las importaciones de productos extranjeros para proteger la economía nacional?”
- “En su opinión, ¿en general, son los inmigrantes buenos para la economía?”

El objetivo de este trabajo es analizar cuáles son las características individuales que influyen en la formación de actitudes individuales favorables hacia a los inmigrantes y el libre comercio. Por lo tanto, a partir de las preguntas anteriores se construyeron las siguientes variables dependientes binarias:

- **PRO\_LCOM:** 1 si la respuesta del individuo a la pregunta (1) es “en desacuerdo” o “muy en desacuerdo” y 0 en otro caso.
- **PRO\_INM:** 1 si la respuesta del individuo a la pregunta (2) es “en desacuerdo” o “muy en desacuerdo” y 0 en otro caso.

La tabla 1 muestra la distribución de respuestas. Se destaca que, para este conjunto de países los individuos son más proclives a la inmigración que al libre comercio. Este es un

resultado relevante que diferencia a este conjunto de países de los estudiados por Mayda (2008). El porcentaje de personas que apoyan el libre comercio va desde 11,47% (Francia) a 34,75% (Suecia) mientras que el ratio de personas que apoya la inmigración varía entre 13,15% (Francia) y 46,59% (Suecia). Además, es destacable que el porcentaje de personas que apoya ambos procesos simultáneamente es muy bajo y varía entre 2,16% (Francia) y 16,44% (Suecia). Dados estos resultados, Suecia parece ser el país más pro-globalización mientras que ocurre lo contrario en el caso de Francia.

Estos resultados están en línea con el índice KOF de Globalización, introducido en 2002 (Dreher, 2006). Este índice considera tres dimensiones del proceso de globalización (económica, social y política) para cada una de ellas se construye un subíndice y a partir de un promedio ponderado de estos tres se obtiene el Índice de Globalización. Los flujos comerciales son considerados al medir la globalización económica y los movimientos de personas influyen en la medida de globalización social.

Considerando la evolución de estos índices desde los '90 para los países de la Unión Europea incluidos en la tabla 1, se observa que España ocupa siempre posiciones relativamente bajas tanto en la dimensión económica como social que influyen en un relativamente bajo índice de globalización.

A su vez, los resultados también están alineados a los encontrados en el capítulo 5, como se presenta en la tabla 4 de ese capítulo, este conjunto de países de la Unión Europea se encuentra entre los que registran menores niveles de misantropía.

Tabla 1: Distribución de las respuestas por país

PAÍS	$pro\_inm = 1$	$pro\_lcom = 1$	$pro\_inm = 1$ $pro\_lcom = 1$	$pro\_inm = 1$ $pro\_lcom = 0$	$pro\_inm = 0$ $pro\_lcom = 1$	$pro\_inm = 0$ $pro\_lcom = 0$
Suecia	46.59	34.75	16.44	30.15	18.31	35.09
Portugal	45.44	19.73	12.61	32.83	7.12	47.44
Irlanda	43.32	20.23	11.93	31.39	8.30	48.38
Alemania	31.30	30.21	14.91	16.39	15.30	53.40
España	20.38	25.99	6.19	14.19	19.80	59.82
Dinamarca	27.48	27.71	10.08	17.40	17.63	54.89
Austria	24.85	31.11	10.54	14.31	20.58	54.57
Finlandia	24.08	18.93	6.96	17.11	11.97	63.96
Gran Bretaña	16.84	18.58	3.25	13.59	15.33	67.83
Francia	13.15	11.47	2.16	10.99	9.31	77.54
Total	29.37	23.34	9.51	19.84	14.36	56.29

Notas: las variables dependientes fueron computadas como variables *dummy*: (1)  $pro\_inm$  vale 1 cuando el encuestado indica estar (muy) de acuerdo y (2)  $pro\_lcom$  vale 1 cuando el encuestado indica estar (muy) en desacuerdo.

Valores en porcentaje

El fenómeno que se quiere modelizar es discreto, ambas variables dependientes son binarias y se relacionan con un conjunto de variables independientes observadas. Dada esta característica de las variables dependientes, se estiman modelos probit. A partir de estos modelos, se analiza el impacto de las variables independientes sobre las preferencias del individuo respecto a la política comercial y a los inmigrantes. A su vez, los parámetros estimados en los modelos probit no proveen información directa para comprender la relación entre las variables independientes y la dependiente (Long y Freese, 2001). Las interpretaciones sustantivas se basan en la predicción de probabilidades y funciones de esas probabilidades. Para ello, luego de la estimación de cada modelo, se computan los efectos marginales, es decir el cambio en la probabilidad de apoyar el libre comercio o la inmigración a partir de un cambio en la variable independiente.

Los modelos estimados para la Unión Europea incluyen variables *dummies* con el objetivo de controlar por los efectos no observados del país de residencia. Los años de educación se usan como un *proxy* del nivel de cualificación del individuo, la variable clave que permite analizar si el individuo reacciona según el teorema de Stolper-Samuelson. Con el objetivo de estudiar el efecto del sector de empleo, la información sobre la ocupación del individuo (codificada de acuerdo al *International Statistical Comparisons of Occupational and Social*



*Structures*, ISCO-88), fue clasificada en agricultura, industria y servicios. El sector servicios se asume como el sector no transable.

Adicionalmente, en el caso de España, se calcularon indicadores de ventaja y desventaja comparativa para aquellos sectores industriales expuestos a la competencia internacional a partir de la base de datos CHELEM (*Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale*), del CEPII<sup>5</sup> (*Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales*). Se generaron variables independientes que reflejan si el individuo trabaja en la producción de un bien susceptible de beneficiarse, perjudicarse o no verse afectado por el libre comercio “NO COMERCIALIZABLE”, “VENTAJA COMPARATIVA” y “DESVENTAJA COMPARATIVA”. Además, de acuerdo a las Encuestas de Migraciones del Instituto Nacional de Estadísticas de España realizadas entre los años 1999 y 2003, el promedio de años de educación de los inmigrantes es aproximadamente 9 años mientras que según ISSP 2007, en España este promedio se sitúa en 13 años. Dado esto, se generaron tres variables binarias que reflejan si el nivel educativo del encuestado es mayor, igual o menor que el nivel educativo promedio de los inmigrantes. El conjunto completo de variables independientes se presenta en la tabla 2.

---

<sup>5</sup> CEPII es un centro francés fundado en 1978 que realiza investigaciones sobre la economía internacional y genera bases de datos, en particular la base datos CHELEM está disponible on line: [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr).

Tabla 2: Descripción de las variables independientes

a) Variables incluidas en los modelos estimados para la Unión Europea

Variable	Descripción	Fuente
AGRICULTURA	1 si trabaja en el sector agrícola	ISSP (2003)/ CEPII (2006)
AUTO-EMPLEO	1 si está auto-empleado	ISSP (2003)
CASADO	1 si está casado o viviendo en concubinato	ISSP (2003)
DESEMPLEO	1 si está desempleado	ISSP (2003)
EDAD	Edad del individuo	ISSP (2003)
EDUCACIÓN	Años de educación	ISSP (2003)
INDUSTRIA	1 si trabaja en el sector industrial	ISSP (2003)/ CEPII (2006)
INGRESO SUBJETIVO	Auto definición en una escala de ingresos de 1 (menor) al 10 (mayor)	ISSP (2003)
MUJER	0 si es un hombre y 1 si es mujer	ISSP (2003)
NACIONALISMO	1 si está de acuerdo con que “su país es mejor que la mayoría de los otros países”	ISSP (2003)
RELIGIOSIDAD	1 se asiste a servicios religiosos, al menos, una vez a la semana	ISSP (2003)
SERVICIOS	1 si trabaja en el sector servicios	ISSP (2003)/ CEPII (2006)

b) Variables incluidas en los modelos estimados para la Unión Europea

Variable	Descripción	Fuente
AGRICULTURA	1 si está empleado en el sector agrícola	ISSP (2003)/ CEPII (2006)
AUTO-EMPLEO	1 si está auto-empleado	ISSP (2003)
CASADO	1 si está casado	ISSP (2003)
CATÓLICO	1 si la religión es Católica	ISSP (2003)
CENTRO	1 si la afiliación política es Centro	ISSP (2003)
CIUDAD GRANDE	1 si vive en una ciudad grande	ISSP (2003)
CIUDAD PEQUEÑA	1 si vive en una ciudad pequeña	ISSP (2003)
DERECHA	1 si la afiliación política es Derecha	ISSP (2003)
DESEMPLEADO	1 si está desempleado	ISSP (2003)
DESVENTAJA COMPARATIVA	1 si el sector de empleo tiene desventaja comparativa	ISSP (2003)/ CEPII (2006)
EDAD	Edad del individuo	ISSP (2003)
EDUCACIÓN	Años de educación	ISSP (2003)
EDU1	1 si EDUCACIÓN $\geq$ 10 (mayor al nivel promedio de los inmigrantes)	ISSP (2003)
EDU2	1 si EDUCACIÓN = 9 (igual al nivel promedio de los inmigrantes)	ISSP (2003)
EDU3	1 si EDUCACIÓN $\leq$ 8 (menor al nivel de los inmigrantes)	ISSP (2003)
INDUSTRIA	1 si está empleado en el sector industrial	ISSP (2003)/ CEPII (2006)
INGRESO SUBJETIVO	Auto definición en una escala de ingresos de 1 (menor) al 10 (mayor)	ISSP (2003)
MUJER	0 si es un hombre y 1 si es mujer	ISSP (2003)
NACIONALISMO	1 si está (muy) de acuerdo en que su país es mejor que los otros países	ISSP (2003)
NO GREMIO	1 si nunca ha sido miembro de un gremio	ISSP (2003)
PATRIOTISMO	1 si se siente cercano o muy cercano a su país	ISSP (2003)
RELIGIOSIDAD	1 si el individuo asiste a servicios religiosos al menos una vez a la semana	ISSP (2003)
SERVICIOS	1 si está empleado en el sector servicios	ISSP (2003)/ CEPII (2006)
SOLTERO	1 si es soltero	ISSP (2003)
VENTAJA COMPARATIVA	1 si el sector de empleo tiene ventaja comparativa	ISSP (2003)/ CEPII (2006)

## **4. Resultados**

### **4.1. El rol de la educación y el sector de empleo en países de la Unión Europea**

La tabla 3 presenta los efectos marginales obtenidos de la estimación de los modelos probit. Se encuentra que los individuos con mayores niveles educativos tienen una mayor disposición a aceptar tanto la inmigración como el libre comercio. Dado que este conjunto de países es abundante en trabajadores cualificados respecto al resto del mundo, este resultado confirma la hipótesis del modelo H-O. En otras palabras apoya la visión de que los individuos más educados tienden a estar más conscientes de los beneficios del comercio internacional y de la inmigración y tienden también a estar mejor preparados para enfrentar los cambios que estos procesos suponen.

Tabla 3: Actitudes en la Unión Europea, efectos marginales

a) Atributos personales

	<i>PRO_INM</i>			<i>PRO_LCOM</i>		
	1	2	3	1	2	3
Probabilidad de que la variable independiente sea 1	27.93%	27.86%	27.89%	22.55%	22.52%	22.53%
AUTO-EMPLEO	0.061***	0.056***	0.056***	0.029	0.029	0.030
	[0.021]	[0.020]	[0.020]	[0.019]	[0.019]	[0.019]
CASADO	0.043***	0.042***	0.041***	0.022*	0.023*	0.022*
	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]
DESEMPLEO	0.017	0.016	0.018	0.009	0.008	0.008
	[0.026]	[0.026]	[0.026]	[0.026]	[0.026]	[0.025]
EDAD	0.002***	0.002***	0.002***	-0.000	-0.000	-0.000
	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]
EDUCACIÓN	0.011***	0.015***	0.005*	0.019***	0.017***	0.022***
	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.003]
INGRESO SUBJETIVO	0.030***	0.030***	0.030***	0.012***	0.012***	0.012***
	[0.004]	[0.004]	[0.004]	[0.004]	[0.004]	[0.004]
MUJER	-0.033***	-0.033***	-0.033***	-0.091***	-0.091***	-0.091***
	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.011]	[0.011]	[0.011]
NACIONALISMO	-0.043***	-0.042***	-0.042***	-0.112***	-0.113***	-0.113***
	[0.013]	[0.013]	[0.013]	[0.012]	[0.012]	[0.012]
RELIGIOSIDAD	0.054***	0.049***	0.049***	-0.046**	-0.045**	-0.045**
	[0.018]	[0.018]	[0.019]	[0.020]	[0.020]	[0.020]
AGRICULTURA		0.085			-0.043	
		[0.090]			[0.105]	
INDUSTRIA		0.221***			-0.081	
		[0.049]			[0.056]	
EDUCACIÓN * AGRICULTURA		-0.005			0.003	
		[0.007]			[0.008]	
EDUCACIÓN * INDUSTRIA		-0.014***			0.008*	
		[0.004]			[0.004]	
SERVICIOS			-0.157***			0.058
			[0.043]			[0.048]
EDUCACIÓN * SERVICIOS			0.011***			-0.004
			[0.004]			[0.004]
Observaciones	7003	7003	7003	7003	7003	7003
Pseudo R-cuadrado	0.08	0.09	0.09	0.09	0.10	0.10

Notas: \* significativa al 10%; \*\* significativa al 5%; \*\*\* significativa al 1%.

Errores estándar robustos entre paréntesis

b) Atributos personales

	<i>PRO_INM</i>			<i>PRO_LCOM</i>		
	1	2	3	1	2	3
Probabilidad de que la variable independiente sea 1	27.93%	27.86%	27.89%	22.55%	22.52%	22.53%
ALEMANIA	0.113*** [0.028]	0.103** [0.028]	0.104** [0.028]	0.102*** [0.030]	0.102*** [0.030]	0.103*** [0.030]
AUSTRIA	0.103*** [0.031]	0.097*** [0.031]	0.098*** [0.031]	0.189*** [0.031]	0.189*** [0.031]	0.189*** [0.032]
DINAMARCA	0.161*** [0.027]	0.159*** [0.027]	0.159*** [0.027]	0.129*** [0.029]	0.130*** [0.029]	0.129*** [0.030]
ESPAÑA	0.022 [0.030]	0.011 [0.030]	0.013 [0.030]	0.134*** [0.031]	0.137*** [0.031]	0.137*** [0.031]
FINLANDIA	0.115*** [0.028]	0.113*** [0.028]	0.111*** [0.028]	0.107** [0.030]	0.108*** [0.030]	0.107*** [0.030]
GRAN BRETAÑA	0.067*** [0.025]	0.063** [0.025]	0.062*** [0.025]	0.069** [0.025]	0.070** [0.025]	0.070** [0.025]
IRLANDA	0.260*** [0.030]	0.255*** [0.030]	0.256*** [0.030]	0.055** [0.033]	0.055** [0.033]	0.055** [0.034]
PORTUGAL	0.364*** [0.028]	0.346*** [0.028]	0.345*** [0.028]	0.124*** [0.032]	0.128*** [0.032]	0.128*** [0.033]
SUECIA				0.394 [0.213]	0.349 [0.219]	0.388 [0.215]
Observaciones	7003	7003	7003	7003	7003	7003
Pseudo R-cuadrado	0.08	0.09	0.09	0.09	0.10	0.10

Notas: \* significativa al 10%; \*\* significativa al 5%; \*\*\* significativa al 1%.

Errores estándar robustos entre paréntesis

Dado que la movilidad del factor trabajo entre sectores es menor en el corto plazo, las preferencias de los individuos estarán influenciadas por las características del sector de empleo como sugiere el modelo R-V. Esto es una primera evidencia sobre el hecho de que los inmigrantes son vistos como competencia directa por los trabajadores mientras que las importaciones tienen una connotación distinta. En particular, los trabajadores en el sector servicios tienden a oponerse a la inmigración mientras que es probable que los trabajadores en el sector industrial los consideren como mano de obra complementaria. Este resultado está en armonía con el hecho de que muchos inmigrantes trabajan en la construcción o en el servicio doméstico. Sorprendentemente, el sector agrícola resulta no significativo a pesar de los altos niveles de protección y de la baja movilidad de estos trabajadores.

Al estudiar la interacción entre el sector de empleo y la educación, se agregan nuevos elementos a la discusión sobre el rol de la educación. Cuando se analizan estas variables

simultáneamente, se encuentra que las personas más educadas que trabajan en el sector industrial son menos propensas a estar a favor de los inmigrantes que sus colegas menos cualificados.

Este resultado se relaciona a un fenómeno relativamente nuevo: los inmigrantes tienden a ser más cualificados que en el pasado y han diversificado sus ocupaciones. Mientras que los resultados confirman que las preferencias hacia la inmigración tienen un componente de corto plazo en lo que refiere al libre comercio, los resultados confirman la visión de largo plazo. En general el sector de empleo no es determinante de esta actitud y cuando lo es, su efecto va en el mismo sentido de la explicación de largo plazo: las personas más educadas que trabajan en el sector industrial tienden a apoyar el libre comercio más que sus colegas menos cualificados.

#### **4.2. El rol de los atributos personales y las características de los países de la Unión Europea**

En línea con la literatura previa sobre el tema, estudiamos el rol de los atributos personales en estas actitudes como por ejemplo: género, edad, estado civil, religión, religiosidad, patriotismo, nacionalismo y el lugar de residencia (Daniels y von der Ruhr, 2005; Guiso *et al.*, 2003; Mayda y Rodrik, 2005; O'Rourke y Sinnott, 2006; Smith y Kin, 2006).

En general, nuestras conclusiones son similares a las halladas en los trabajos mencionados que concluyen que la posición social, el nivel de ingresos, los valores y apegos, son variables claves que modelan estas preferencias.

Se encuentra que ser mujer y tener sentimientos nacionalistas son características que hacen que las personas sean más reticentes a apoyar estos procesos. Si bien es un fenómeno que está cambiando, las mujeres han tenido tradicionalmente más dificultades para acceder a la educación y al mercado de trabajo; estos hechos pueden explicar esta diferencia entre las actitudes de hombres y mujeres. Como es esperable, Fuertes sentimientos de apego como el nacionalismo llevan a actitudes más negativas tanto hacia la inmigración como al libre comercio.

Mayores niveles de ingreso y estar auto-empleado son atributos que están positivamente relacionados a estas preferencias. En estos casos, la literatura previa sobre el tema muestra que cuando los individuos se perciben a sí mismos como más ricos, tienden a apreciar la disponibilidad de bienes y por lo tanto, apoyan el libre comercio. Más aún, las personas más ricas y los auto-empleados tienden a confiar más en otras personas (Melgar *et al.*, 2013) lo cual implica que los inmigrantes no son vistos como una amenaza.

Las personas de mayor edad muestran actitudes más favorables hacia el libre comercio. A medida que avanza la edad, la amenaza potencial que podrían implicar los inmigrantes que compiten en el mercado de trabajo se vuelve menos relevante. Además, en el caso de los jubilados, los inmigrantes podrían ser considerados como una externalidad positiva dadas sus contribuciones al sistema de seguridad social. En relación al estado civil, como el hecho de estar casado registra un impacto significativo y positivo, se destaca que aquellos que no han vivido situaciones familiares disruptivas (especialmente aquellas vinculadas al divorcio y la viudez) tienden a favorecer la inmigración y el libre comercio. Se destaca también que mientras que la religión favorece el apoyo a la inmigración, esta reduce el apoyo al libre comercio.

Los modelos estimados muestran que el desempleo no juega ningún rol en la determinación de estas actitudes. Por lo tanto, este resultado indica que no hay diferencias significativas entre aquellos empleados y los desempleados mientras que los auto-empleados se oponen a la inmigración.

Como muestra la tabla 1, la mayor oposición hacia la inmigración y el libre comercio ocurre en el caso de Francia. Dado este hecho, Francia es la variable omitida en los modelos estimados y los resultados son interpretados respecto a este país. En primer lugar, se destaca que en la mayoría de los casos, las variable *dummies* son significativas. Este resultado revela que las características no observadas son relevantes en la formación de estas actitudes.

En segundo lugar, aun cuando todos los países considerados pertenecen a la Unión Europea, las actitudes difieren significativamente. Excepto Suecia, todos los países muestran diferencias significativas con Francia en cuanto a las preferencias por la inmigración, el libre comercio o ambas. Como era esperable, todos los países considerados registran mejor disposición que los ciudadanos franceses a apoyar al menos uno de las actitudes analizadas.



### 4.3. El caso de España

En esta sección se presentan los resultados obtenidos a partir de la estimación de modelos probit cuyo objetivo es explicar tanto el apoyo a los inmigrantes (*PRO\_INM*) como al libre-comercio (*PRO\_LCOM*) en España. En ambos casos, se estiman cuatro modelos con un conjunto común de variables vinculadas a características económicas y socio-demográficas de los individuos, y alternando las variables vinculadas a las características del sector de empleo del encuestado. De cada modelo se estiman dos versiones, la primera de ellas incluye el nivel educativo del individuo y en la segunda, se incluyen variables que reflejan si el nivel educativo del encuestado es superior al nivel educativo promedio de los inmigrantes.

Con el objetivo de analizar el impacto de cada una de las variables independientes significativas en la formación de ambas actitudes; se computaron los efectos marginales que se reportan en las tablas 4 y 5. Se destaca que la probabilidad de tener actitudes favorables hacia los inmigrantes es cercana al 18% y la probabilidad de preferir el libre comercio alcanza al 25,4%.

Tabla 4: Actitudes hacia los inmigrantes (cambios marginales)

	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7	1.8
Probabilidad (PRO_INM=1)	18,5%	18,5%	18,1%	18,2%	18,7%	18,7%	18,3%	18,4%
CENTRO	0.130***	0.128***	0.120***	0.127***	0.116**	0.117***	0.112**	0.118***
	[0.048]	[0.049]	[0.047]	[0.047]	[0.048]	[0.048]	[0.047]	[0.047]
CIUDAD PEQUEÑA	0.077*	0.079*	0.077*	0.077*	0.086**	0.085**	0.085**	0.073*
	[0.042]	[0.042]	[0.042]	[0.042]	[0.042]	[0.043]	[0.043]	[0.042]
EDUCACIÓN	0.030***	0.030***	0.030***	0.030***				
	[0.007]	[0.007]	[0.007]	[0.007]				
EDU1					0.179***	0.178***	0.176***	0.173***
					[0.048]	[0.048]	[0.048]	[0.048]
EDU2					0.117**	0.117*	0.109**	0.112*
					[0.058]	[0.058]	[0.058]	[0.058]
INGRESO SUBJETIVO	0.017*	0.017*	0.016**	0.017*	0.019*	0.019*	0.018**	0.019*
	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]
MUJER	-0.061*	-0.060*	-0.061*	-0.060*	-0.066**	-0.066**	-0.069**	-0.068**
	[0.032]	[0.032]	[0.032]	[0.032]	[0.032]	[0.032]	[0.033]	[0.033]
NACIONALISMO	-0.081***	-0.081***	-0.077***	-0.082***	-0.082***	-0.082***	-0.079***	-0.083***
	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]
SERVICIOS		-0.011				0.004		
		[0.036]				[0.036]		
AGRICULTURA			-0.169**				-0.175**	
			[0.078]				[0.076]	
INDUSTRIA			0.043				0.015	
			[0.045]				[0.044]	
VENTAJA COMPARATIVA				-0.072				-0.073
				[0.050]				[0.050]
DESVENTAJA COMPARATIVA				0.061				0.033
				[0.056]				[0.055]
Observaciones	600	600	600	600	600	600	600	600
Pseudo R cuadrado	0,11	0,11	0,12	0,12	0,11	0,11	0,12	0,12

NOTAS: \* significativa al 10%; \*\* significativa al 5%; \*\*\* significativa al 1%,

Errores estándar entre paréntesis

La tabla no incluye las variables que resultaron no significativas (con excepción de las vinculadas al sector de empleo): auto-empleo, casado, católico, ciudad grande, derecha, desempleado, edad, no gremio, patriotismo, religiosidad y soltero.

Tabla 5: Actitudes hacia el libre comercio (cambios marginales)

	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8
Probabilidad (PRO_LCOM=1)	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,3%	25,2%	25,3%	25,2%
DERECHA	-0.087* [0.043]	-0.083* [0.042]	-0.083* [0.043]	-0.084** [0.043]	-0.088** [0.042]	-0.085** [0.042]	-0.086** [0.042]	-0.086** [0.042]
EDUCACIÓN	0.030*** [0.008]	0.032*** [0.008]	0.032*** [0.008]	0.033*** [0.008]				
EDU1					0.199*** [0.053]	0.205*** [0.053]	0.203*** [0.053]	0.207*** [0.053]
EDU2					0.064 [0.067]	0.065 [0.066]	0.064 [0.066]	0.067 [0.066]
MUJER	-0.122*** [0.035]	-0.116*** [0.035]	-0.113*** [0.035]	-0.110*** [0.035]	-0.126*** [0.035]	-0.122*** [0.034]	-0.121*** [0.035]	-0.119*** [0.035]
NACIONALISMO	-0.065*** [0.023]	-0.064*** [0.023]	-0.064*** [0.023]	-0.063*** [0.023]	-0.069*** [0.023]	-0.068*** [0.023]	-0.068*** [0.023]	-0.067*** [0.023]
RELIGIOSIDAD	-0.159** [0.080]	-0.156* [0.080]	-0.151* [0.080]	-0.151* [0.080]	-0.161** [0.079]	-0.159** [0.079]	-0.156** [0.078]	-0.157** [0.079]
SERVICIOS		-0.056 [0.040]				-0.043 [0.039]		
AGRICULTURA			0.037 [0.063]				0.033 [0.063]	
INDUSTRIA			0.062 [0.050]				0.037 [0.049]	
VENTAJA COMPARATIVA				0.096* [0.051]				0.097* [0.050]
DESVENTAJA COMPARATIVA				0.057 [0.061]				0.030 [0.059]
Observaciones	600	600	600	600	600	600	600	600
Pseudo R cuadrado	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11

NOTAS: \* significativa al 10%; \*\* significativa al 5%; \*\*\* significativa al 1%,

Errores estándar entre paréntesis

La tabla no incluye las variables que resultaron no significativas (con excepción de las vinculadas al sector de empleo): auto-empleo, casado, católico, centro, ciudad grande, ciudad pequeña, desempleado, edad, ingreso subjetivo, no gremio, patriotismo y soltero.

Se demuestra que existe un conjunto de características individuales, tanto económicas como socio-demográficas, que juegan un rol relevante para explicar estas actitudes.

En primer lugar, existe una diferencia significativa según género. Los hombres tienen actitudes más favorables tanto hacia los inmigrantes como hacia el libre comercio. La menor tasa de participación histórica de la mujer en el mercado laboral, así como el diferencial salarial existente entre géneros y las diferencias en los puestos de trabajo que obtienen las mujeres respecto a los hombres son factores que incrementan la precariedad del trabajo femenino y la proporción de empleo poco cualificado ocupado por mujeres.

En este contexto de mercado segmentado, las mujeres podrían percibir un riesgo mayor ya sea ante la competencia de inmigrantes o ante el libre comercio. CEPAL (2006) precisa que la migración internacional desde América Latina y el Caribe se ha distinguido notoriamente por el creciente número de mujeres dedicadas al servicio doméstico (más del 40% de las mujeres inmigrantes trabaja en este sector) pero también se encuentra una significativa representación de enfermeras y profesoras. La feminización de la inmigración contribuye seguramente a explicar este resultado.

Según CEPAL (2006) el grado de complementariedad entre los mercados de trabajo de los países, la demanda laboral en el sector servicios, los efectos de las redes y las modalidades de reunificación familiar además de otros factores tecnológicos y demandas de trabajo específicas, explican la composición de la migración por sexo y la elección de Europa y en particular de España, como destino.

En segundo lugar, los resultados indican que no habría cambios relevantes en las actitudes de los individuos en el transcurso de su vida, en otras palabras, la edad no es determinante de las actitudes hacia el libre comercio o la inmigración en España.

En tercer lugar, los resultados muestran que, los más educados se muestran a favor tanto de la inmigración como del libre comercio. En la medida en que los individuos expresan sus preferencias en función de cómo consideran que se verán afectados por estos procesos, los resultados confirman las predicciones del modelo H-O. En el caso de España, la predicción es que el salario de los más educados se vería afectado positivamente por la liberalización comercial dado que es abundante en trabajo cualificado respecto a la media mundial. En lo que se refiere a inmigración, el resultado también está en línea con la predicción del modelo H-O dado que el nivel de educación medio de los inmigrantes si bien ha aumentado, sigue siendo, en promedio, menor al nivel de cualificación en España (Izquierdo, 2004) de forma tal que los más educados no consideran a los inmigrantes como competencia en el mercado laboral.

En particular los modelos 1.1 a 1.4 muestran que la probabilidad de apoyar la inmigración está correlacionada positivamente con los años de educación del individuo y los modelos 1.5 a 1.8 presentan evidencia claramente a favor del modelo H-O, aquellos individuos cuyo nivel

educativo es mayor o igual al nivel educativo promedio de los inmigrantes, muestran una probabilidad mayor de apoyar la inmigración que aquellos cuyo nivel educativo es menor.

Se encuentra que la escala subjetiva de ingresos está relacionada positivamente con las actitudes hacia los inmigrantes, en sentido favorable. Este resultado es consistente con la literatura previa, dado que los individuos con altos niveles de ingresos tienden a ser más tolerantes y a confiar más en otros individuos (Melgar *et al.*, 2013). Se destaca como particularidad del caso español, que la escala de ingresos resulta no significativa en las actitudes hacia el comercio internacional, esto podría indicar que si bien existen diferentes niveles de poder adquisitivo entre los individuos, esto no se traduce en valoraciones significativamente distintas sobre las ventajas del comercio.

Se encuentra que si bien la afiliación religiosa no es determinante de estas actitudes, la religión juega un rol relevante en las actitudes hacia el libre comercio. Las personas que asisten a servicios religiosos frecuentemente muestran actitudes más desfavorables hacia el libre comercio.

Se encuentra evidencia a favor del impacto negativo de los sentimientos nacionalistas tanto hacia las políticas liberales que afectan a la movilidad de personas como a las que afectan a la movilidad de bienes y servicios. Mientras que el orgullo por el país resulta no significativo, aquellos individuos que manifiestan sentimientos de apego más relevantes se oponen al ingreso a España tanto de bienes como de personas.

Los modelos estimados muestran que la afiliación política es relevante en la formación de ambas actitudes. Por un lado, mientras que en el caso de la inmigración no hay diferencias significativas entre los individuos de Izquierda y Derecha, aquellos identificados con el Centro se muestran más a favor. Por otro lado, los individuos de Centro muestran actitudes más favorables al libre comercio que el resto, mientras que no se registran diferencias significativas entre los individuos de Derecha y de Izquierda.

Adicionalmente, el lugar de residencia también es determinante de las actitudes hacia los inmigrantes. Aquellos españoles que viven en ciudades pequeñas tienden a apoyar la inmigración mientras que no se registran diferencias significativas entre aquellos que residen en el medio rural o en ciudades grandes. Este resultado podría estar vinculado a que

mayoritariamente los inmigrantes se dirigen a las grandes ciudades o al medio rural donde se insertan en general en el sector servicios o en la agricultura (Izquierdo, 2004).

Por último, en ambos casos, las variables vinculadas a la religión, el estado civil, el auto-empleo, estar desempleado y sentimientos de patriotismo resultaron no significativas.

En resumen, se encuentra que existe un conjunto de variables cuyo impacto es relevante en al menos uno de los casos analizados (género, educación, ingresos, lugar de residencia, religiosidad, afiliación política y sentimientos nacionalistas). Se destacan algunas particularidades del caso español: sus preferencias en materia de libre-comercio e inmigración no están vinculadas a la edad, al hecho de estar desempleado, ni al grupo religioso o afiliación política con la Derecha o la Izquierda.

Con respecto al sector de empleo, se destaca que el estar empleado en el sector servicios no genera diferencias significativas en las actitudes analizadas. Este resultado está en línea con los encontrados por Mayda (2007) que muestra que esta característica del sector de empleo no afecta la formación de las actitudes hacia los inmigrantes en una amplia muestra de países.

Además, esta característica no es determinante tampoco de las preferencias por el libre comercio, lo cual implica que estas actitudes no dependen del hecho de tener o no tener competencia (potencial) de productos importados. Este resultado puede explicarse por varios factores: a) la existencia de alta movilidad de factores en el mercado español, b) que los españoles consideren un horizonte temporal relativamente largo en la determinación de estas preferencias y c) la apertura de España al comercio internacional es relativamente reciente, por lo cual todos los individuos son igualmente conscientes de las ventajas de la apertura comercial y la adhesión a la Unión Europea. Los factores (a) y (b) implicarían que sus preferencias hacia el libre comercio se alinean más con el modelo H-O.

En el caso de los sectores comerciables, se consideró en primer lugar, si el individuo trabajaba en el sector industrial o en el agropecuario y en segundo lugar si el sector de empleo tenía ventaja o desventaja comparativa.

Los resultados indican que estar empleado en los sectores industrial o agrícola no genera diferencias significativas en las opiniones sobre el libre comercio pero los trabajadores agrícolas tienden a oponerse a la inmigración. Además, aquellos empleados en un sector con ventaja comparativa tienden a apoyar el libre comercio lo cual es evidencia de que están claramente posicionados ante las ventajas del proceso de liberalización comercial. Estos resultados representan evidencia a favor del modelo R-V.

El hecho de que los empleados en sectores con desventaja comparativa no muestran un grado significativo de rechazo a la liberalización comercial, podría ser explicado por una alta movilidad de factores. El reciente pasado de economía cerrada de España puede explicar que los españoles tengan todavía muy presentes los inconvenientes de las políticas restrictivas al comercio.

Este resultado también podría deberse a que la apertura comercial afecta a los individuos a través de dos vías a veces contradictorias: como consumidor y como empleado o productor. Por un lado, se benefician de algunos de los efectos positivos del comercio (mayor cantidad y/ o variedad de bienes). Por otro lado, podrían verse perjudicados dado que su sector de empleo se afectaría negativamente dada la desventaja comparativa.

## **5. Conclusiones**

En este capítulo hemos analizado los determinantes de las opiniones individuales hacia la inmigración y el libre comercio en primer lugar en el caso de un conjunto de países de la Unión Europea y en segundo lugar en el caso particular de España. Nuestra contribución respecto a la literatura existente consiste en considerar ambas facetas de la globalización simultáneamente y comparar los determinantes de ambas.

En la muestra de países considerada, no existen grandes diferencias entre el apoyo medio prestado al libre comercio y el que se presta a la inmigración dado que el ratio de personas a favor de la inmigración es levemente superior al porcentaje de personas que apoyan el libre comercio. Sin embargo, es muy bajo el ratio de personas que apoyan simultáneamente ambos procesos, este resultado podría indicar que estas personas no consideran a la inmigración y al libre comercio como dos facetas del mismo proceso, la globalización.

Se deriva de los modelos estimados muestran que efectivamente existe un conjunto de variables cuyos efectos son distintos en la formación de cada actitud. Por ejemplo, por un lado, el auto-empleo y la edad hace que las personas tengan actitudes más favorables hacia los inmigrantes mientras que no influyen en las preferencias por el libre comercio y por otro lado, la asiduidad religiosa del individuo influye en sentido contrario, mientras que favorece las opiniones hacia los inmigrantes, vuelve a las personas más proteccionistas.

Los aspectos de largo plazo vinculados al mercado de trabajo tienen un rol preponderante en la determinación de las preferencias por el libre comercio mientras que en el caso de las actitudes hacia la inmigración, es preponderante la visión de corto plazo. Respecto a la literatura existente, los modelos probit estimados corroboran parte de los resultados de Denslow y Fullerton (1996), Mayda (2006), Mayda y Rodrik (2005) y O'Rourke y Sinnott (2006), entre otros. Las actitudes hacia los inmigrantes y el libre comercio no están determinadas únicamente por variables económicas sino que existe un conjunto de variables socio-demográficas cuya incidencia es significativa.

Algunas de estas características personales que influyen positivamente en la probabilidad de oponerse a ambos procesos (nacionalismo, no ser auto-empleado) y otras características como la religiosidad si bien favorecen el apoyo por la inmigración genera actitudes más negativas hacia el libre comercio. Además, hay características no observables que determinan estas preferencias, estas características pueden ser otros atributos personales y/ o características del país de residencia como el desempeño macroeconómico.

En el caso de los ciudadanos españoles, las características que más influyen en la formación de las preferencias por el libre comercio y/ o las actitudes hacia los inmigrantes son el género, la educación y los sentimientos nacionalistas. Características como el estado civil, estar desempleado o auto-empleado, o la religión resultan no significativas. El efecto negativo del nacionalismo tanto hacia los inmigrantes como hacia el libre comercio implica que en el contexto actual de una prolongada crisis económica resurjan los movimientos nacionalistas demandando políticas restrictivas. Este resurgimiento asoma como un riesgo para la salud de la Unión Europea y el resto del mundo. Por lo tanto, no es posible descartar que ocurran cambios políticos abruptos que afecten el actual marco de políticas que afectan el comercio internacional, el movimiento de personas y también el flujo de capitales.



A diferencia de otros estudios, se destaca que en la Unión Europea, las opiniones de los trabajadores cualificados no son homogéneas sino que depende del sector de empleo. Un aspecto pendiente a considerar en futuros proyectos, es incorporar al análisis el nivel de cualificación de los inmigrantes y el sector de actividad en el cual se emplean. Además, los ciudadanos de la Unión Europea tienden a apoyar más la inmigración que el libre comercio lo cual podría implicar que valoren positivamente el aporte de los inmigrantes al estado de bienestar.

En el caso de España, se agregan nuevos elementos al análisis en cuanto a las predicciones de los modelos económicos que nos permiten predecir los efectos de la globalización. En cuanto a las preferencias por el libre comercio, se encuentra que las actitudes individuales se alinean al modelo R-V dado que los empleados en sectores con ventaja comparativa tienden a apoyar el libre comercio aunque el sector de empleo no genera diferencias significativas. Además, se destaca una particularidad del caso español, estas opiniones no están sesgadas hacia las posibles pérdidas dado que los empleados en sectores con desventaja comparativa no se oponen al libre comercio. Esta característica de la economía española implica que los sectores orientados a la exportación apoyan una mayor liberalización comercial, mientras que los sectores que compiten con importaciones no demandan mayores niveles de protección dado que las ganancias del comercio internacional más que compensan las posibles pérdidas.

Con respecto a las actitudes hacia los inmigrantes, se encontró que el hecho de estar empleado en el sector agrícola determina actitudes menos favorables; indicando que los inmigrantes son percibidos como competencia en el mercado laboral. Este resultado está en armonía con los datos que demuestran que los inmigrantes suelen emplearse en este sector (CEPAL, 2006) y también brinda evidencia a favor del modelo R-V dado que podría indicar que el horizonte temporal relevante es el corto plazo en el cual los factores de producción son fijos y por lo tanto, los inmigrantes incrementan la competencia en el mercado laboral. Si bien la inmigración a zonas rurales puede ser funcional a la economía dado el proceso de movilidad del campo a la ciudad, en momentos de crisis o alto desempleo, la situación puede revertirse e incrementarse el rechazo a los inmigrantes también en aquellas zonas o sectores donde antes habían sido útiles.

Por último, se destaca el rol de la educación dado que es un factor que contribuye a generar actitudes más favorables tanto hacia el libre comercio y la inmigración y por lo tanto, contribuye a contrarrestar los efectos negativos mencionados. Cada año de educación contribuye a generar actitudes más favorables y en línea con el modelo H-O, los más educados (factor relativamente abundante en España) tienden a apoyar el libre comercio y la inmigración.

## 6. Referencias

- Beaulieu, E., Dehejia V. y Zakhilwal, H. (2004). International Trade, Labour Turnover, and the Wage Premium: Testing the Bhagwati-Dehejia Hypothesis for Canada. CESifo WP 1149.
- Beaulieu, E., Ravindra, Y. y Wang, W. (2005). Who Supports Free Trade in Latin America?, *The World Economy*, 28(7), 941-959.
- Bollen, K. y Díez Medrano, J. (1998). Who are the Spaniards? Nationalism and Identification in Spain, *Social Forces*, 77(2), 587-622.
- Brander, J.A. (1995). "Strategic trade policy," en: G. M. Grossman y K. Rogoff (ed.), *Handbook of International Economics*, 1<sup>st</sup> Edition, vol. 3, chapter 27, 1395-1455. Elsevier.
- CEPAL (2006). *Migración internacional, derechos humanos y desarrollo en América Latina y el Caribe. Síntesis y conclusiones*. CEPAL.
- CEPII (2006). CHELEM database, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Paris.
- Chandler, C. y TSAI, Y. (2001). Social factors influencing immigration attitudes: an analysis of data from the General Social Survey, *The Social Science Journal*, 38, 177-188.
- Daniels, J. y von der Ruhr, M. (2005). God and the Global Economy: Religion and Attitudes Toward Trade and Immigration in the United States, *Socio Economic Review*, 3, 467-489.
- Denslow, D. y Fullerton, T. (1996). Consumer attitudes toward trade liberalization, *Applied Economics Letters*, 3, 179-182.
- Desrues, T., Pérez, M. y Molina, O. (2009). Public opinión about immigration in Spain: utilitarian, cultural and pluralistic trends. Documento de Trabajo 3, Instituto de Estudios Sociales Avanzados de Andalucía.

- Doyle, O. y Fidrmuc, J. (2006). Who favors enlargement?: Determinants of support for EU membership in the candidate countries referenda, *European Journal of Political Economy*, 22, 520-543.
- Dreher, A. (2006). Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization, *Applied Economics*, 38(10), 1091-1110.
- Dustmann, C. y Preston, I. (2007). Racial and Economic Factors in Attitudes to Immigration, *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 7, article 62.
- Dustmann, C. y Preston, I. (2006). Is immigration good or bad for the economy? Analysis of attitudinal responses, *Research in Labor Economics*, 24, 3-34.
- Facchini, G. y Mayda, A. (2007). Does the Welfare State Affect Individual Attitudes towards Immigrants?, Centro Studi Luca d'Agliano Development Studies, WP-233.
- Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2003). People's Opium? Religion and Economic Attitudes, *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 225-282.
- Hainmueller, J. y Hiscox, M. (2007). Educated preferences: Explaining attitudes toward immigration in Europe, *International Organization*, 61 (2), 399-442.
- Información Comercial Española, ICE, (2008). El sector exterior en 2007, Boletín Económico número 2943.
- Izquierdo, A. (2004). Cambios en la inmigración a resultas de la política restrictiva del gobierno Español, Center for Comparative Immigration Studies, WP-109.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision making under uncertainty, *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kessler, A. y Freeman, G. (2005). Public Opinion in the EU on Immigration from Outside the Community, *Journal of Common Market Studies*, 43(4), 825-850.
- Kessler, A. (2001). Immigration, economic insecurity, and the "ambivalent" American public, Center for Comparative Immigration Studies, WP- 41.
- Krieger, T. (2004). Public Pensions and Immigration Policy when Voters are Differently Skilled, *Public Economics*, 04-11006 EconWPA.
- Krugman, P. (1987). Is Free Trade Passé?, *Economic Perspectives*, 1(2), 131-144.
- Kunovich, R.M. (2009). The Sources and Consequences of National Identification, *American Sociological Review*, 74(4), 573-593.
- Long, S. y Freese, J. (2001). Regression Models for Categorical Dependent Variables using STATA, Stata Press.
- Mayda, A. (2008). Why are people more pro-trade than pro-migration?, *Economics Letters*, 101(3), 160-163.

- Mayda, A. (2006). Who is against immigration? A cross-country investigation of individual attitudes toward immigrants, *Review of Economics and Statistics*, 88, 510-530.
- Mayda, A. y Rodrik, D. (2005). Why are some people (and countries) more protectionist than others?, *European Economic Review*, 49(6), 1393-1430.
- McIlwaine, C. (2012). Constructing Transnational Social Spaces among Latin American Migrants in Europe: Perspectives from the UK, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 5(2), 289-303.
- Melgar, N., Rossi, M. y Smith, T.W. (2013). Individual Attitudes Towards Others, Misanthropy Analysis in a Cross-Country Perspective, *American Journal of Economics and Sociology*, 72 (1), 222-241.
- Melgar, N., Milgram, J. y Rossi, M. (2013). Explaining protectionism support: the role of economic factors, *ISRN Economics*, 2013, 1-14. <http://dx.doi.org/10.1155/2013/954071>
- O'Rourke, K. y Sinnott, R. (2006). The determinants of individual attitudes towards immigration, *European Journal of Political Economy*, 22, 838-861.
- O'Rourke, K. y Taylor, A. (2006). Democracy and Protectionism, National Bureau of Economic Research, WP- 12250.
- Risse, T. (2010). *A Community of Europeans?*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Sanz, I. y Martínez -I- Coma, F. (2008). Skill and Support to Globalization in the EU, *Journal of Economic Methodology*, 15(4), 271-275.
- Scheve, K. y Slaughter, M. (2001-a). What determines individual trade-policy preferences?, *Journal of International Economics*, 54 (2), 267-292.
- Scheve, K. y Slaughter, M. (2001-b). Labor market competition and individual preferences over immigration policy, *Review of Economics and Statistics*, 83, 133-145.
- Smith, T.W. (1997). Factors Relating to Misanthropy in Contemporary American Society, *Social Science Research*, 26 (2), 179-196.
- Smith, T.W. y Kin, S. (2006). National pride in Cross-National Temporal Perspective, *International Journal of Public Opinion Research*, 18, 127-136.

# **Capítulo 3:**

## **Explaining Protectionism Support: The Role of Economic Factors<sup>6</sup>**

### **1. Introduction**

Trade restriction levels applied by countries are strongly correlated with average support for protectionism among residents. But what elements shape these individuals' attitudes? Protectionism support depends not only on non-economic factors such as values and demographic characteristics but also on the labor market and the macroeconomic situation. In this study, we examine some yet-to-be-studied factors that may influence opinions towards trade policies. We hypothesize that individual support for protectionism is not only affected by the above-mentioned factors but also by the macroeconomic context, importance of trade and size of the country, trade policies applied by the resident's country on its imports, and trade policies applied by other countries on exports of the resident's country.

The International Social Survey Programme (ISSP) survey of 2003, which is available for more than thirty countries, offers a good opportunity to study reasons for protectionism support. To investigate this issue, we explain protectionism support using an ordered probit model that includes individual attributes and country characteristics.

We build on the existing literature and bring new elements into the discussion. First, we test the influence of macroeconomic variables such as gross national income (GNI) per capita, inflation, unemployment rates and risk index on individual attitudes. Second, we check if individual support for protectionism is in line with the predictions of comparative advantage models. Third, we study the link between imports and export shares in GDP and individual opinions towards trade. Finally, we study how trade restrictions on imports influence individual attitudes and if access granted to country exports has an impact on their position. To anticipate our most important results, we find that individuals' opinions

---

<sup>6</sup> Joint paper with Juliette Milgram and Maximo Rossi, published in *ISRN Economics*, 2013, 1-14. <http://dx.doi.org/10.1155/2013/954071>

concerning protectionist policies match with how their revenue could be affected in the medium or long term. In turn, we find evidence that people's appreciation of the consequences of trade liberalisation for the whole economy is not in line with trade theory optimism for free trade. Finally, strengthening exports or access to export products reduces protectionist pressures.

The structure of this chapter is as follows. In the first section we review the theory and evidence on protectionism support. In section two, we present an overview of the data used in this study and the hypotheses we aim to check. In section three, we present and discuss the results, while we draw conclusions in section four.

## **2. Theoretical and empirical evidence concerning protectionism support**

### **2.1. How should people react according to trade theory?**

Support for protectionism may therefore be explained by the impact of trade on individual income. Comparative advantage models explain how international trade affects personal income through changes in relative prices. The Heckscher-Ohlin model (H-O) assumes complete costless factor mobility across sectors and is often presented as a long-run view. In contrast, the Ricardo-Viner model (R-V) assumes the existence of sector-specific factors and for this reason is often presented as a medium-term model. According to the H-O model, unskilled workers in unskilled-labour-abundant countries are expected to support free trade, while skilled workers would be expected to oppose it. The opposite would occur in skill-abundant countries. On the other hand, the R-V model predicts that specific factors of the importing sector will lose out from trade liberalisation, but factors specific to the export sector will gain from it. Given that labour is not very mobile across sectors in the short term, individual trade policy preferences will depend on whether the person is employed in an import-substituting or exporting industry (Gawande and Krishna 2003).

Although empirical studies confirm that trade policy preferences depend on individuals' skills, the results of these studies are not fully in line with the H-O model. O'Rourke and Sinnott (2006), Baker (2005) and Beaulieu *et al.* (2004) find that skilled workers are more likely to accept free trade, regardless of their country's endowments. However, there is no

consensus on this point. Mayda and Rodrik (2005) find that in the Philippines (the poorest country in their sample), people with higher human capital endowment oppose free trade more than people with lower human capital endowment, while the opposite is true in richer countries such as Germany and United States that are abundant in human capital. Beaulieu *et al.* (2005) argue that the country sample in the ISSP database does not include a sufficient number of low-skilled countries to verify the H-O hypothesis. In their study on Latin American countries, they find that skilled workers are less likely to oppose free trade in all countries. Furthermore, these studies showed that the differential in free trade support between skilled and unskilled workers is higher in countries that are relatively abundant in skilled labour. In turn, Sanz and Martínez -I- Coma (2008) find more convincing results in favour of the H-O model, although they focus on European citizens.<sup>7</sup> Verifications for the R-V model are scarce. Mayda and Rodrik (2005) find that personal opinions are shaped by the trade exposure of their sector of employment. As the authors show, those employed in sectors with a comparative disadvantage tend to be more protectionist, while those working in non-tradable sectors are the most likely to be in favour of free-trade.

## **2.2. How macroeconomic context influence protectionism support?**

The literature focusing on the influence of the macroeconomic context on protectionism attitude is scarce. Denslow and Fullerton (1996) point to the influence of risk aversion on people's attitudes. Using a consumer survey in Florida, they find that confidence about future national performance and education are the most important determinants of consumer attitudes towards trade policy. In the same line, Scheve and Slaughter (2004) show that economic integration and foreign direct investment in particular, have increased worker insecurity in the UK by increasing the volatility of wages and employment. This finding could partially explain people's attitudes towards free trade in the UK. Concerning the macroeconomic context, Beaulieu *et al.* (2005) find that countries with higher support for trade tend to be countries that grew faster in the last decade. Caplanova *et al.* (2004) analyse attitudes to EU membership among countries in Central and Eastern Europe. They find that good economic performance increases the probability of supporting membership.

---

<sup>7</sup> In their study, skills favor pro-trade attitudes in countries which are more skill abundant than the sample average, while the opposite occurs in the rest of the countries.

Another relation that has received very little attention in the literature is how the trade balance situation or trade policies influence people's opinion towards these policies. As regards opinion polls, trade restriction levels are found to be strongly correlated with average support for protectionism among residents. Nevertheless, the direction of the causal relationship between preferences for protectionism and trade policies is not clear. Policymakers may design policies bearing in mind public opinion, that is, according to the 'demand' side. Yet trade policies may, in turn, lead to biased attitudes towards trade policies. As suggested by Mayda and Rodrik (2005), the 'supply' side may also be important. They test the hypothesis that trade policies may influence individuals' attitudes in a non-uniform manner within a country, but did not find significant evidence to support it.

### **2.3. Other factors influencing protectionism support**

Opinion towards trade policies are obviously linked to labor market's situation of respondents. People with higher educational levels anywhere in the world may be more flexible and more able to deal with the rigors of the market and therefore more likely to support trade liberalisation (Gabel 1998). Rodrik (1997) also suggested that globalisation tends to favour production factors that are internationally mobile. To the extent that skilled labour is more mobile than unskilled labour, skilled workers will be more optimistic about trade liberalisation, regardless of the relative abundance of skills in their country (O'Rourke and Sinnott 2006). Additionally, the increase of skill premium within countries could also be explained by the skill-enhancing effect of trade. This is an additional reason to explain why skilled workers are generally expected to be more willing to support free trade.<sup>8</sup>

Previous literature has demonstrated that trade policy preferences depend on non-economic factors such as values and demographic characteristics. Concerning the influence of religious beliefs, Guiso *et al.* (2003) argue that attitudes towards trade with 'others' and

---

<sup>8</sup> The study of Doyle and Fidrmuc (2006) supports this view. They analyze support for EU membership in the new member and candidate countries of the EU in 2002. Their results suggest that individuals with relatively flexible human capital (those with high education, white-collar occupations, high income, etc.) tend to support EU membership. In contrast, those who may benefit from redistribution in the EU (the elderly, less educated, unemployed, etc.) tend to oppose accession.



accepting ‘others’ differ across religious denominations. In their study for the USA, they find that Catholics, Baptists and Methodists are more likely to support trade restrictions than those with no religious affiliation.

Undoubtedly, attachment to country and national pride matter in any debate concerning external policies. O'Rourke and Sinnott (2006) state that these values play an important role in trade policy preferences due to the fact that such elements could translate into feelings of national superiority and the rejection of foreign products.

Finally, there are many demographic variables that may be relevant in explaining policy preferences. For example, in regard to age and gender, previous empirical studies have shown that the elderly are more likely to support import-restrictive policies than younger people. The same can be said for women in comparison to men. Additionally, some empirical studies (Mayda and Rodrik 2005 or O'Rourke and Sinnott 2006) find that married people are also more likely to support trade restrictions.

### **3. Data and hypothesis**

#### **3.1. Overview of data**

In this study we use data from the National Identity module of the 2003 International Social Survey Program (ISSP) to study how the different characteristics of both individuals and countries affect support for protectionism. The ISSP is an ongoing effort devoted to cross-national research on social attitudes. The survey asks respondents about their opinions on a great variety of issues, including trade preferences. As previous studies have already shown, the ISSP survey allows the influence of social status, relative income, values and attachments on preference formation to be explored.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Unfortunately, this question has not been included in the other waves of the survey. It is therefore impossible to run panel estimations or to study the evolution of the position of the same countries through time.

The respondents came from 33 countries across all five continents.<sup>10</sup> The ISSP dataset provides a unique opportunity to verify all the hypotheses emerging from the previous review of the literature. Additionally, researchers can test if individuals react according to how specialisation affects their personal revenue. The survey also offers a less investigated possibility, namely to verify to what extent the heterogeneity observed across individuals in their support for protectionism may be explained by some economic characteristics of their place of residence. We estimate ordered probit models in which the degree of protectionism support is explained by personal attributes as previous works do, and we also add important country characteristics.

The question used in the survey to identify respondents' trade preferences is: "How much do you agree or disagree with the following statement: 'Respondent's country' should limit the import of foreign products in order to protect its national economy". The dependent variable (PROTEC) that corresponds to the answer is coded as follows: three being agree or strongly agree, two being neither agree nor disagree, and one being disagree or strongly disagree. Mayda and Rodrik (2005) chose to transform the answer into a dummy variable (that equals one if people agree or strongly agree and zero otherwise). We opted for another possibility since we think that people who neither agree nor disagree should be considered as being more supportive for protectionism than people who disagree.

It could be argued that the last part of the question ("in order to protect its national economy") leads to biased responses in favour of protectionism as it implies that limiting imports is a way of protecting the economy and is therefore something positive. However, there are two arguments that partially detract from this criticism. Firstly, this is the usual manner of speech employed to defend protectionist policies and thus the normal terms used to discuss the matter. Hence, this question would not necessarily induce the respondent to answer in a particular way. And secondly, because the goal of this study is to analyse the relationship between this variable and others and not to estimate the absolute level of support for protectionism, our analysis is less vulnerable to this type of bias (O'Rourke and Sinnott, 2006).

---

<sup>10</sup> Germany and Israel were included as the whole country even though they are both included in the dataset as two regions. Due to the lack of data on income, South Africa and Venezuela were not included.

Table 1: Answers by country

COUNTRY	ISO3 CODE	NO_PROTECT	PROTECT	NEUTRAL
Australia (omitted)	AUS	14.5	66.1	19.4
Austria	AUT	23.5	58.8	17.7
Bulgaria	BGR	11.5	76.4	12.1
Canada	CAN	26.2	51.4	22.4
Chile	CHL	21.9	63.5	14.6
Czech-Republic	CZE	27.1	50.6	22.2
Denmark	DNK	48.1	35.6	16.4
Finland	FIN	38.4	34.0	27.6
France	FRA	27.8	51.7	20.5
Germany	DEU	33.0	44.3	22.7
Great Britain	GBR	16.2	59.4	24.3
Hungary	HUN	13.3	65.3	21.4
Ireland	IRL	27.6	57.7	14.7
Israel	ISR	22.4	62.7	14.9
Japan	JPN	28.4	40.8	30.8
Latvia	LVA	15.9	66.9	17.2
New Zealand	NZL	21.3	57.0	21.7
Norway	NOR	36.4	35.1	28.5
Philippines	PHL	11.6	72.7	15.7
Poland	POL	12.1	71.9	15.9
Portugal	PRT	21.6	63.8	14.6
Russia	RUS	20.2	63.6	16.2
Slovak Republic	SVK	9.5	65.8	24.7
Slovenia	SVN	28.3	52.9	18.8
South Korea	KOR	24.7	52.6	22.7
Spain	ESP	14.7	59.5	25.8
Sweden	SWE	35.3	28.9	35.8
Switzerland	CHE	43.4	36.7	19.9
United States	USA	17.2	61.4	21.4
Uruguay	URY	13.0	73.1	13.9

Notes: Source ISSP, values in percentages

On average, about 1,000 people have answered the survey in each country, obtaining a total of 42,154 observations. Table 1 shows the distribution of answers for each country. The share of people supporting protectionism ranges from 28.9 per cent (in Sweden) to 76.4 per

cent (in Bulgaria). The share of people who clearly disagree or strongly disagree with protectionism measures rarely exceeds 30 per cent except for Switzerland (43 per cent), Sweden (35 per cent), Norway (36 per cent) and Denmark (48 per cent). It is striking that these last three countries are neighbours and have similar political systems with a high level of state intervention.

### **3.2. Hypotheses concerning personal attributes**

Concerning personal attributes, we include earnings in logarithms (LOG OF INCOME) and a subjective evaluation by the individual regarding his or her social status (UPPER CLASS). We expect both variables to decrease the probability of supporting protectionism. In turn, patriotism and nationalism (PRIDE and CHAUVINISM) are expected to increase support for protectionism. As concerns demographic variables, we consider age (AGE and AGE<sup>2</sup>) and gender (FEMALE), which usually strengthen the protectionist view. We hypothesise that personal skill (measured by years of schooling) generally decreases support for protectionism. Note that our sample includes high, middle and lower-middle income countries (according to the World Bank classification, Atlas Method). Our sample is less biased towards rich countries than the 1995 ISSP used in Mayda and Rodrik (2005), though we cannot consider that we have a representative sample of poor countries. A complete description of the variables is provided in Table 2.

Table 2: Description of variables

Variable name	Variable label	Data source
ADV	1 if employment sector comparative advantage is strong	ISSP (2003) / CEPII (2006)
AGE	Respondent's age	ISSP (2003)
AGE2	AGE*AGE	ISSP (2003)
AGRICULTURE	1 if working in agricultural sector	ISSP (2003)
ATTEND RELIGION	1 if attends religious services once a week or more	ISSP (2003)
CHAUVINISM	1 if agreeing with 'generally speaking, your country is a better country than most other countries'	ISSP (2003)
CAI	Comparative Advantage Index, mean 1980-2001	ISSP (2003) / CEPII (2006)
CPI (change)	Logarithm of (1 + the change in inflation rate)	WDI, WB (2004)
DADV	1 if employment sector comparative disadvantage is strong	ISSP (2003) / CEPII (2006)
EDUYEARS	Years of schooling	ISSP (2003)
EDUIPC	EDUYEARS * LGNIpc	ISSP (2003)/ WDI, WB (2004)
FEMALE	0 for men and 1 for women	ISSP (2003)
HIGH	1 if LGNIpc is higher than 9.2 (equivalent to US\$ 10,000)	WDI, WB (2004)
INDUSTRY	1 if working in industrial sector	ISSP (2003)
LARGE	1 if the number of inhabitants is higher than 30 million	WDI, WB (2004)
LGNIpc	Logarithm of Gross National Income per capita, Atlas method (current US\$)	WDI, WB (2004)
LINCOME	Logarithm of earnings	ISSP (2003)
LMAOTRI	Logarithm of Market Access Overall Trade Restrictiveness Index (tariffs and non-tariff barriers)	Anderson and Neary (2001)
LMRATIO	Logarithm of imports of goods and services (percentage GDP, 2000-2004 average)	WDI, WB (2004)
LOTRI	Logarithm of Overall Trade Restrictiveness Index (tariffs and non-tariff barriers)	Anderson and Neary (2001)
LXRATIO	Logarithm of exports of goods and services (percentage GDP, 2000-2004 average)	WDI, WB (2004)
MIDDLE	1 if LGNIpc is lower than 9.2 (equivalent to US\$ 10,000)	WDI, WB (2004)
PRIDE	1 if feeling proud of country	ISSP (2003)
RISK	Logarithm of country risk	SACE (2004)
SERVICE	1 if working in service sector	ISSP (2003)
SMALL	1 if the number of inhabitants is 30 million or lower	WDI, WB (2004)
TRADE	Logarithm of external balance of payments as percentage of GDP	WDI, WB (2004)
UNEMPLOYMENT RATE (change)	Logarithm of (1 + the change in unemployment rate)	WDI, WB (2004)
UPPER CLASS	1 if self-placement on 10-point income scale is between 6 and 10	ISSP (2003)

### 3.3. Hypotheses and evidence concerning the influence of macroeconomic context

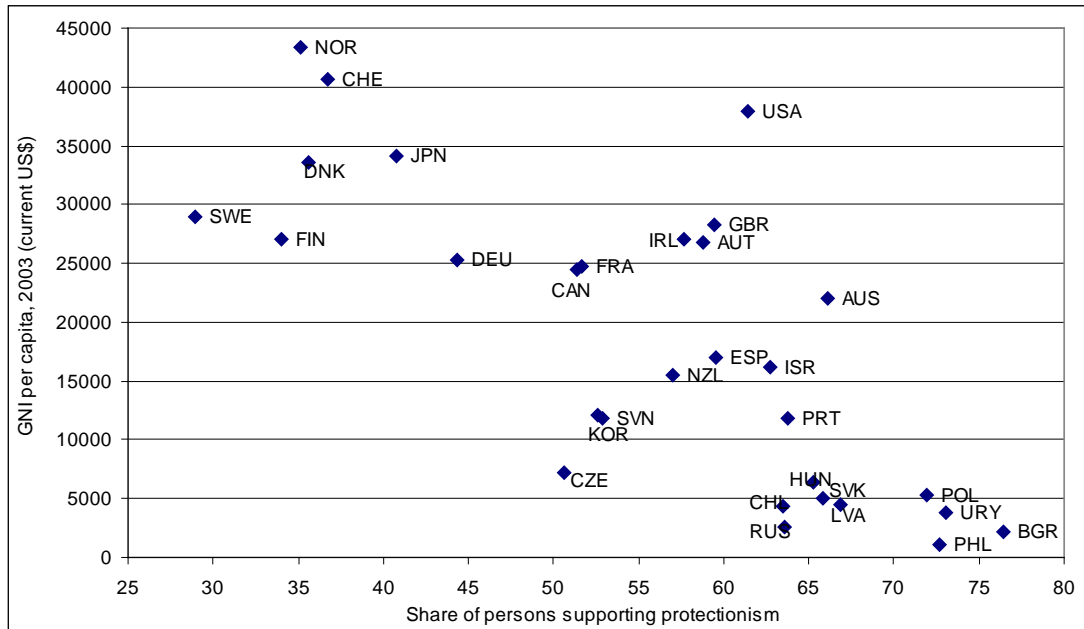
To the end that products including a higher level of capital per worker are more willing to operate under increasing returns, we expect richer countries to obtain more gains from trade. We include per capita *Gross National Income* (LGNIPC) to reflect the average income of inhabitants. LGNIPC is also a proxy for the stock of capital per worker. Countries with a higher per capita GNI also display a larger share of intra-industry trade. As pointed out by Helpman and Krugman (1996), the income redistribution effects of intra-industry trade are considerably less traumatic than those of inter-industry trade. According to this new trade theory, support for free trade should be higher in countries that are more involved in intra-industry trade. Indeed, Beaulieu *et al.* (2004) find that support for trade by skilled workers is systematically higher in countries with a higher level of intra-industry trade. Verifying this proposal for a large sample of countries would be very costly in terms of data. Since richer countries also trade more on an intra-industry basis, this is another reason why we expect LGNIPC to have a negative effect on protectionist views.

The graph below (Figure 1) offers a first overview of the relationship between the amount of people supporting protectionist policies and per capita GNI. Average support for protectionism clearly decreases as per capita GNI increases. We detect some outliers like the USA, which reveal stronger support for protectionism than that predicted by the per capita GNI, while the opposite occurs for Sweden.

As business cycles may influence respondents' sensitivity to trade policies, *variations of inflation* (LCPIVAR) and *unemployment rates* (LUNEMPVAR) are also included. Inflation can influence individuals in several manners. On the one hand, as a growing inflation rate reflects an uncertain macroeconomic context, the risk aversion of residents may grow and negatively affect their willingness to accept new adjustments caused by the dismantling of trade restrictions. On the other hand, the removal of trade restrictiveness decreases the price of imported products and the general level of prices in the economy so people may wish to remove protectionist measures in this context. Although the way inflation rate impacts individual trade policy preferences is undetermined, a negative sign would indicate that

individuals are aware of free trade benefits in lower prices, while a positive sign would denote that the fear of adjustment costs in an unstable macroeconomic context prevails.

Figure 1: share of persons supporting protectionism and per capita GNI



Note: ISO3 country abbreviations are reported in Table 1

Finally, Denslow and Fullerton (1996) show that uncertainty, competition risks and other cyclical factors play a relevant role in determining people's attitudes towards free trade. Scheve and Slaughter (2004) add that labour insecurity (measured by the volatility of wages) tends to favour pro-protectionism attitudes. In line with these findings and in order to assess the influence of economic instability in a larger sample, we include an indicator of *risk market* (RISK) provided by SACE (an Italian insurance and financial group). The index covers political and commercial risk in over 180 countries. Among the political and commercial factors, it considers: 1) expropriation risk, 2) political violence risk, 3) transfer risk, 4) economic risk, 5) financial risk and 6) operational risk.

### 3.4. How should people react according to trade theory?

We need to verify if people react according to the H-O and R-V theories. In order to check the Stolper-Samuelson theorem hypothesis, we interact the variable EDUCYRS with LGNIPC as in Mayda and Rodrik (2005). Unlike these authors, we include the LGNIPC variable as recommended by Ai and Norton (2003) and interpret the interacted variable

(EDUIPC) jointly with the coefficients of EDUCYRS depending on LGNIPC level. We expect a decreasing effect of EDUYRS on protectionism view as LGNIPC increases.

In order to test the predictions of the R-V models, we reclassify the information concerning the *individual's occupation*<sup>11</sup> into three productive sectors: agriculture, industry and services. Since industrial and agricultural products are more easily traded than services, we expect people working in non-trading sectors to be more likely to favour free trade than other people. Since workers in the agricultural sector are assumed to be less mobile than those working in the industrial sector and due to the higher level of protection in this sector, it seems to be that people working in agriculture is more protectionist than those working in industry. We also classify agricultural and industrial activities into activities with comparative advantages and disadvantages as indicated by the CEPII CHELEM database for the year 2003. According to the R-V model, we expect higher protectionist support among *people working in sectors with comparative disadvantages*, whereas the opposite should occur for people working in sectors with comparative advantages.

### **3.5. Influence of trade on protectionist view**

The impact of trade balance on protectionist views has not yet been studied. We argue that a high import penetration rate (MRATIO) could reflect a large level of dependency on foreign products and should be associated with strong support for liberalisation. However, the relationship between imports and pro-protectionism may be more complex. The MRATIO also depends on trade policies. That is, a low penetration rate can reflect a very strong protectionist policy. In this case, a lower MRATIO may increase support for protectionism. In both of the previous cases, the relationship between MRATIO and PROTEC should be negative. In turn, if the presence of foreign products in the domestic market is perceived as an invasion of the domestic market, it may increase the demand for a protectionist policy. In this case, the relationship between MRATIO and PROTEC would be positive.

---

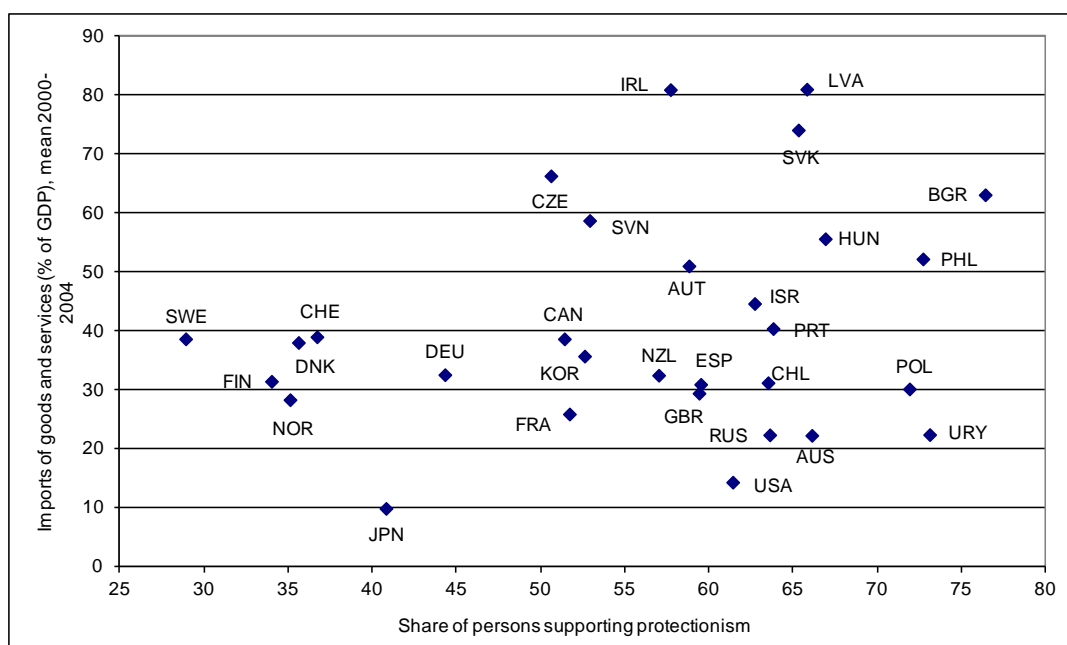
<sup>11</sup> In the ISSP survey, this information is coded according to the International Statistical Comparisons of Occupational and Social Structures (ISCO-88) but it does not provide information about the sector. In most cases, the classification indicates the sector (i.e., “glass, ceramics and related plant operators”), but in other cases, we only know if the individual works in agriculture, manufacturing or services as “managers of small enterprises in manufacturing”. We were therefore unable to assign them to a more disaggregated classification.



In the same line, the export ratio (XRATIO) has not been accounted for in the related literature. As far as national protectionist measures can be seen as a counterpart to the difficulties of exporting, a lower XRATIO should increase support for protectionism.

The MRATIO is introduced to reflect the dependency of the country on international products from the demand side. XRATIO reflects the dependency of the country on international products from the supply side. MRATIO and XRATIO were obtained from the World Bank Database and included in log terms. In Figure 2, we see that the relationship between importing goods and services and the share of protectionist individuals is not as clear as for the per capita GNI. Strong heterogeneity is found among countries with a penetration rate of around 40%.

Figure 2: share of persons supporting protectionism and import penetration



Note: ISO3 country abbreviations are reported in Table 1

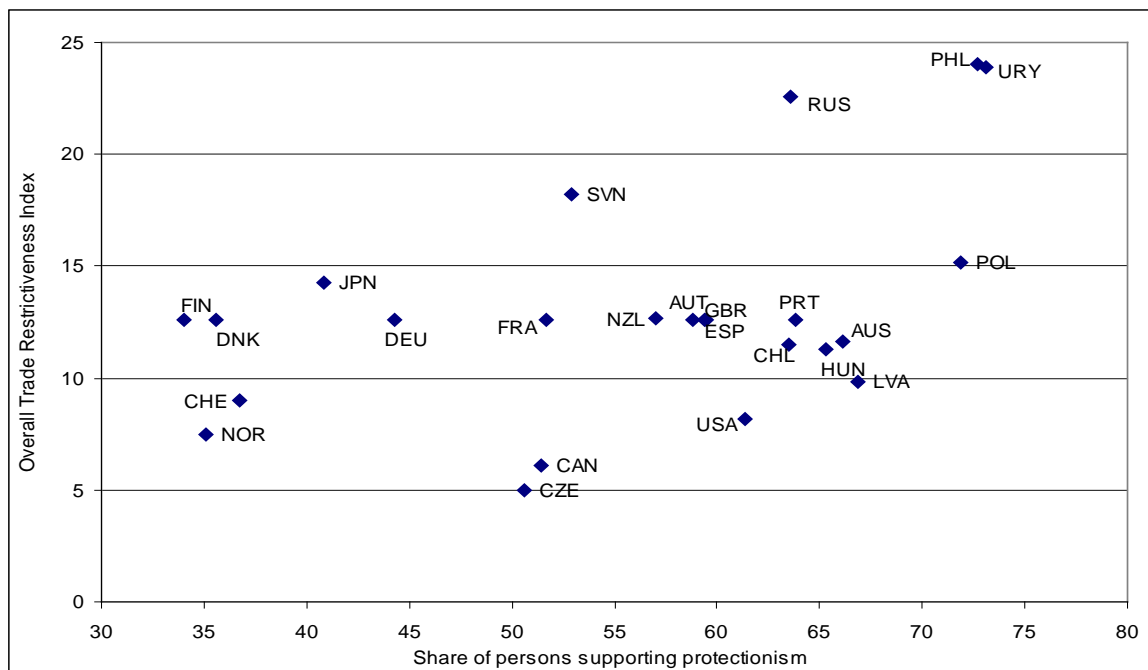
### 3.6. Influence of trade policies on protectionist view

We use the *Overall Trade Restrictiveness Index* (OTRI, in logs) and *Market Access Index* (MAOTRI, in logs) calculated by Anderson and Neary (2001). These indices respectively reflect the restrictiveness of trade policy in the respondent's country, as well as the barriers placed on goods from the respondent's country in the foreign market. The indices take into

account tariffs and non-tariff barriers imposed by a country in a multilateral context and how these barriers affect a country's imports and exports. A high OTRI for country X denotes that country X highly restricts the imports of foreign products, while a high MAOTRI for country X indicates that country X's exports face high barriers in foreign markets. Unfortunately, these indices are only available at the aggregate level and not for sectors.

The relationship between trade policy instruments and protectionism support is not homogeneous (Figure 3). While countries that apply higher barriers to trade also show strong support for protectionism, we observe important differences among EU members, though the overall restrictiveness index for the EU seems to be correlated with the average support for protectionism shown by its members. Heterogeneity is also striking among countries with lower barriers.

Figure 3: share of persons supporting protectionism and trade policy



Note: ISO3 country abbreviations are reported in Table 1

In highly protected economies, people may value the inconveniences of such policies more highly or, in contrast, they may fear the costs of liberalisation. The expected sign for the coefficient of OTRI is thus undetermined. Additionally, since restrictive policies are explained to a larger extent by high protectionism support, this index may suffer an endogenous bias. We also control for this possible bias using instrumental variables for

OTRI. Concerning MAOTRI, it is likely that residents in the exporting country will unanimously consider the effect of better access to international markets as being positive. Yet their level of awareness about these measures and how far this sentiment is connected to their support for national protectionism is less clear. If support for protectionism increases (significant positive sign) when there are difficulties to export, it will demonstrate that exports are viewed as a counterweight to the removal of national restrictions.

## 4. Results

In this section we study the impact of different individual and country characteristics on individual protectionism support. Our results concerning the influence of personal characteristics are standard. Specifically, we find that people with the characteristics ‘religious attendance’, ‘low social status’, ‘low personal income’, ‘pride’, ‘chauvinism’ and ‘female’ are more prone to support protectionist policies. Unlike other studies, we find that age, when significant, decreases protectionism support and the coefficient of age squared is almost zero, indicating that this effect is constant. In general, our conclusions are similar to those of Daniels and von der Rhur (2005) and Mayda and Rodrik (2005) among others, who concluded that social status, relative income, values and attachments have a noticeable influence on the formation of preferences. Like these studies, we also provide evidence that pro-trade preferences are positively and robustly correlated with individuals’ level of human capital.

Since these results are well known, in what follows we focus on the impact of country characteristics on individual support for protectionism, the most original contribution of our study. The influence of macroeconomic variables is discussed in subsection 2.2. We provide an empirical verification for the predictions of the comparative advantage models and new trade theory in section three. Section four analyses the impact of trade policy. Finally, subsection five provides results for different country groups.

Table 3: Protectionism opinion - oprobit models with country dummies

	3.1 – Personal attributes	3.2 – model 3.1 plus per capita GDP	3.3 – model 3.1 plus inflation	3.4 – model 3.1 plus change in unemployment rate	3.5 – model 3.1 plus country risk	3.6 – model 3.2 considering income level	3.7 – model 3.3 considering income level	3.8 – model 3.4 considering income level	3.9 – model 3.5 considering income level
PROBABILITY	55,44%	55,44%	55,04%	55,44%	55,44%	55,44%	55,44%	55,04%	55,44%
FEMALE	0.069*** [0.009]	0.069*** [0.010]	0.069*** [0.009]	0.069*** [0.009]	0.082*** [0.011]	0.069*** [0.009]	0.069*** [0.009]	0.069*** [0.009]	0.082*** [0.011]
AGE	-0.002 [0.002]	-0.002 [0.002]	-0.003* [0.002]	-0.002 [0.002]	-0.004* [0.002]	-0.002 [0.002]	-0.002 [0.002]	-0.003* [0.002]	-0.004** [0.002]
AGE <sup>2</sup>	0.000* [0.000]	0.000* [0.000]	0.000** [0.000]	0.000* [0.000]	0.000** [0.000]	0.000* [0.000]	0.000* [0.000]	0.000** [0.000]	0.000*** [0.000]
EDUYRS	-0.019*** [0.002]	-0.019*** [0.002]	-0.020*** [0.002]	-0.019*** [0.002]	-0.020*** [0.002]	-0.019*** [0.002]	-0.019*** [0.002]	-0.020*** [0.002]	-0.020*** [0.002]
UPPER CLASS	-0.023** [0.010]	-0.023** [0.010]	-0.022*** [0.010]	-0.023** [0.010]	-0.028** [0.010]	-0.023** [0.010]	-0.023** [0.010]	-0.022** [0.010]	-0.028*** [0.010]
LINCOME	-0.046*** [0.010]	-0.046*** [0.010]	-0.044*** [0.010]	-0.046*** [0.010]	-0.015 [0.015]	-0.046*** [0.010]	-0.046*** [0.010]	-0.044*** [0.010]	-0.015 [0.015]
ATTEND RELIGION	0.053*** [0.012]	0.053*** [0.012]	0.054*** [0.012]	0.053*** [0.012]	0.063*** [0.013]	0.053*** [0.012]	0.053*** [0.012]	0.054*** [0.012]	0.064*** [0.013]
CHAUVINISM	0.087*** [0.011]	0.086*** [0.011]	0.087*** [0.011]	0.087*** [0.011]	0.096*** [0.011]	0.087*** [0.011]	0.087*** [0.011]	0.087*** [0.011]	0.096*** [0.011]
PRIDE	0.145*** [0.011]	0.145*** [0.011]	0.145*** [0.012]	0.145*** [0.012]	0.145*** [0.011]	0.145*** [0.011]	0.145*** [0.011]	0.144*** [0.011]	0.145*** [0.011]
LGNIPC		0.129** [0.059]							
CPI (change)			0.311*** [0.015]						
UNEMPLOYMENT RATE (change)				0.340** [0.157]					

RISK					0.051				
					[0.055]				
LGNIPC * HIGH						0.129**			
						[0.059]			
LGNIPC * MIDDLE						0.160**			
						[0.076]			
UNEMPLOYMENT RATE (change) * HIGH							0.340**		
							[0.157]		
UNEMPLOYMENT RATE (change) * MIDDLE							0.270**		
							[0.107]		
CPI (change) * HIGH								0.980***	
								[0.109]	
CPI (change) * MIDDLE								0.168***	
								[0.027]	
RISK * HIGH									0.051
									[0.055]
RISK * MIDDLE									0.089**
									[0.045]
Observations	23159	23159	23159	23159	23159	23159	23159	23159	23159
Pseudo R-squared	0.08	0.08	0.08	0.08	0.07	0.08	0.08	0.08	0.08

Notes: \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%. Source: see Table 2

Robust standard errors in brackets

All models include dummy variables per country of residence

#### **4.1. How does macroeconomic context influence individual attitudes towards protection?**

Table 3 presents the results of a series of regressions that explain support for protectionism. It is commonly accepted that country-specific factors influence individuals' attitudes towards trade policies. For this reason, all models include country dummies. Model 3.1 does not include any macroeconomic indicators, while in models 3.2 to 3.5 we include per capita GNI, variation of inflation rate, variation of unemployment rate, and global market risk indicator for the respondents' countries, respectively. Including these macroeconomic indicators does not, in general, alter the sign and significance of the parameters for individual characteristics. We check if macroeconomic variables affect the protectionism view in high and low income countries in a different way. To this end, we interact the variable of interest with a dummy that indicates if the respondent's country is classified as a high or middle-income country.

We reach the unexpected results that support for protectionist measures increases with the per capita GNI of the country once country specificity is controlled for. The same result is obtained when we take into account the growth rate of the per capita GNI instead of the level. Thus, per capita GNI turns negative when we drop dummies for countries.<sup>12</sup> Therefore people in rich countries are less likely to offer support for the protectionist view, although this is already taken into account with the countries' dummies.

Our results show that support for protectionism increases when inflation pressures become high despite the fact that trade liberalisation would rationally push prices down. It therefore seems that inflation rate, insofar as it reflects macroeconomic instability, may increase protectionism pressure. An increase in unemployment rate also increases protectionist attitudes. These results confirm that the business cycle influences opinions towards trade policies. A large increase in unemployment rate or inflation rate increase protectionist attitudes, especially in high-income countries.

---

<sup>12</sup> These results are not reported here, but are available upon request.

In turn, we find that the global market risk index has no statistically significant effect, thus indicating that neither free trade nor protectionism is viewed as a solution for market instability. In turn, protectionism is viewed as a solution when market risk increases in middle-income countries.

#### **4.2. Do trade theory predictions shape protection opinions?**

In Table 4 we present several tests for trade model predictions. In model 4.4, we test the direct predictions of the H-O model. In order to check the Stolper-Samuelson theorem hypothesis, we interact the variable EDUCYRS with the logarithm of per-capita GDP as in Mayda and Rodrik (2005). Unlike these authors, we also include the variable GNIPC as recommended by Ai and Norton (2003). Following these authors, the coefficients for the interacted variable (EDUIPC) should be interpreted jointly with the coefficient of GNIPC and EDUCYRS. EDUCYRS and EDUIPC present a negative sign, while GNIPC presents a positive sign. This means that below a given GNIPC threshold level, education increases support for protectionism, while under a given GNIPC threshold level, low-skilled individuals are more reticent towards free trade. Consequently, we expect that education will increase protectionist support in countries such as the Philippines (the lowest GNIPC) and on the opposite side, educated people in richer countries like Switzerland or Norway will tend to favour free trade. Our results are presented in Figure 4 and they confirm that individuals take into account the redistributive effect of trade. Finally, our results confirm that education reduces the probability of supporting restrictions on imports. The impact of education is larger in high-income countries than in middle-income countries.

Figure 4: Interaction effect between education and gross domestic product (per capita, in logs)

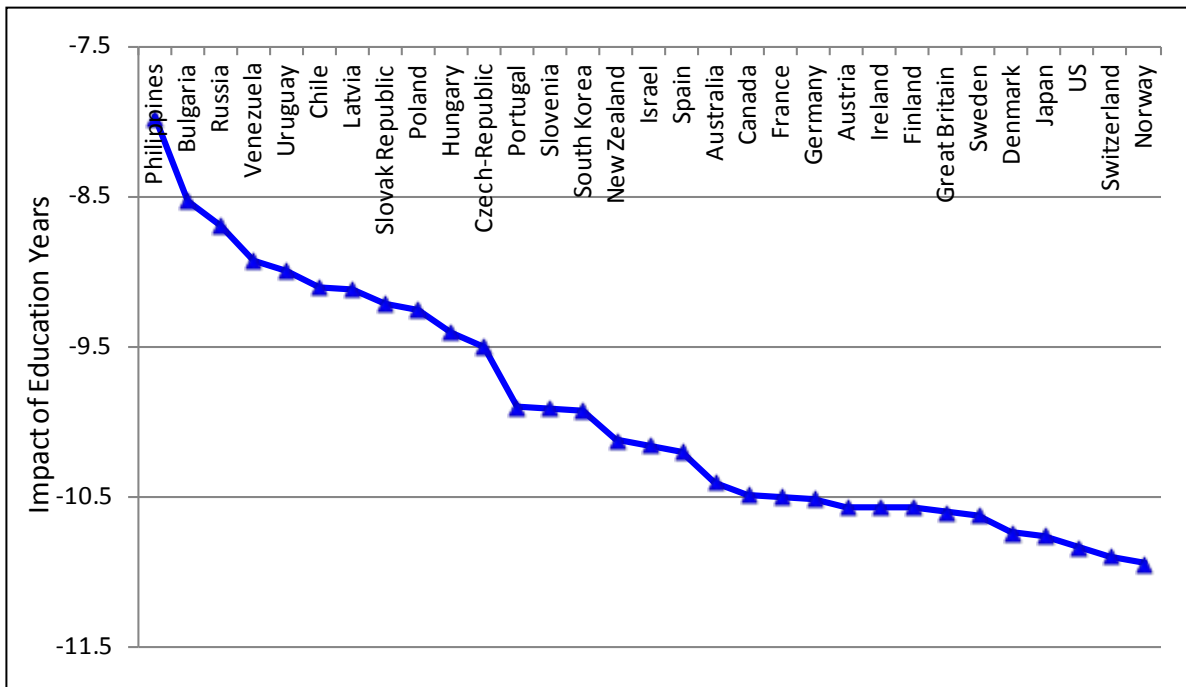




Table 4: Protectionism opinion - verification of trade theory predictions

	4.1 - interaction effects, H-O model	4.2 – the effects of education per country size	4.3 - with activity sectors	4.4 – with comparative advantage index	4.5 – with comparative (dis) advantage
PROBABILITY	55.38%	55.4%	55.79%	55.44%	55.44%
EDUYRS	-0.024**	-0.024**	-0.018*	-0.023**	-0.023**
	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]
LGNIPC	0.250***				
	[0.064]				
EDUIPC	-0.008***				
	[0.002]				
EDUYRS * HIGH		-0.023***			
		[0.002]			
EDUYRS * MIDDLE		-0.008**			
		[0.004]			
INDUSTRY			0.049***		
			[0.015]		
AGRICULTURE			0.117***		
			[0.039]		
SERVICE			0.026**		
			[0.013]		
CAI				-0.001**	
				[0.000]	
ADV					0.012
					[0.025]
DADV					0.060***
					[0.016]
Observations	23159	23159	23159	23159	23159
Pseudo R-squared	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08

Notes: \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%. Source: see Table 2

Robust standard errors in brackets

All models 3.2 include dummy variables per country of residence

All models include the same set of control variables not included in Table 3 (FEMALE, AGE, AGE<sup>2</sup>, UPPER CLASS, LINCOME, ATTEND RELIGION, CHAUVINISM, PRIDE).

We test several predictions in line with the R-V model. In Model 4.6 we include dummies for the respondents' activity sector (agriculture, industry and services). Surprisingly, we find that all three sectors have a significant positive impact, suggesting that workers are, on average, more supportive of protectionist measures than non-workers. Specifically, we expected people working in the services sector not to be protectionist. Nonetheless, the marginal effects of these variables are more in line with our predictions since the highest impact is found in the case of agriculture (generally more protected) followed by industry and services. Interacting the variables of the employment sector with dummies indicating the country, we obtain that protectionist attitudes in the agricultural sector mainly come from people employed in this sector in small countries

To test the R-V model more precisely, in Model 4.6 and Model 4.7 we account for the comparative advantage or disadvantage (calculated in reference to the world trade structure) of the sector in which the respondents are working. Firstly, we consider a continuous variable, the Comparative Advantage Index. Secondly, we build two dummies corresponding to the comparative advantage and comparative disadvantage cases. The results show that working in a sector with a comparative advantage decreases protectionist support, while working in a disadvantaged sector has a positive and significant effect. Our results unambiguously support the R-V model, which is often presented as a medium-term view of trade effects.

### **4.3. How does trade affect support for protectionism?**

The intensity of international trade integration may play an important role in the way citizens shape their preferences towards trade policies. In what follows, we turn to the influence of international trade on protectionist opinions. The results shown in Table 5 confirm that the share of foreign products in national production significantly increases individual support for protectionist policies. In the same line, we observe that a greater export ratio or a larger trade balance relaxes protectionist pressures.

Table 5: Trade impact on individual opinion towards protectionism

	5.1 - import penetration rate and export ratio	5.2 – balance of payments	5.3 – model 5.1 considering country size	5.4 - model 5.2 considering country size
	55,44%	55,44%	55,44%	55,44%
EDUYRS	-0.019***	-0.019***	-0.019***	-0.019***
	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]
LXRATIO	-0.867***			
	[0.161]			
LMRATIO	0.882***			
	[0.212]			
TRADE		-0.102**		
		[0.045]		
LXRATIO * LARGE			-0.122	
			[0.141]	
LXRATIO * SMALL			-0.655***	
			[0.144]	
LMRATIO * LARGE			-0.222	
			[0.170]	
LMRATIO * SMALL			0.367**	
			[0.173]	
TRADE * LARGE				-0.296***
				[0.033]
TRADE * SMALL				-346.662***
				[93.516]
Observations	23159	23159	23159	23159
Pseudo R-squared	0.08	0.08	0.08	0.08

Notes: \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%. Source: see Table 2

All models include the same set of control variables not included in Table 3 (FEMALE, AGE, AGE<sup>2</sup>, UPPER CLASS, LINCOME, ATTEND RELIGION, CHAUVINISM, PRIDE).

Larger markets could benefit from a market power that enables them to increase their term of trade by increasing the static gains of protection. In contrast, inhabitants of small countries could be aware of their dependency on foreign products and more reluctant to use protectionist measures even when external trade represents a large share of their economic activity. To test this hypothesis, in models 5.3 and 5.4 we interact MRATIO, XRATIO and TRADE with dummies indicating the size of the country. Our results confirm that the presence of foreign products or the importance of export activities is decisive for inhabitants of small countries, but not so important for people living in large countries. Trade deficit increases protectionist views, particularly in these small countries.

#### 4.4. How do trade policies affect support for protectionism?

Table 6: Trade policy impact on individual opinion towards protectionism

	6.1 - Overall Trade Restrictiveness Index and Market Access Index	6.2 – model 6.1 plus OTRI instrumented	6.3 - Overall Trade Restrictiveness Index considering country size and Market Access Index	6.4 - Overall Trade Restrictiveness Index and Market Access Index considering country size
Probability	55.08%	55.85%	55.08%	55.05%
EDUYRS	-0.020***	-0.020***	-0.020***	-0.020***
	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]
LOTRI	0.447			1.349**
	[0.341]			[0.646]
LMAOTRI	0.975***	17.505***	0.677*	
	[0.166]	[4.542]	[0.395]	
LOTRI instrumented		33.145***		
		[9.534]		
LOTRI * SMALL			-0.113	
			[0.108]	
LOTRI * LARGE			-0.802	
			[0.655]	
LMAOTRI * SMALL				1.285**
				[0.682]
LMAOTRI * LARGE				1.164
				[0.860]
Observations	18905	18905	18905	18905
Pseudo R-squared	0.08	0.08	0.08	0.08

Notes: \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%. Source: see Table 2

All models include the same set of control variables not included in Table 3 (FEMALE, AGE, AGE<sup>2</sup>, UPPER CLASS, LINCOME, ATTEND RELIGION, CHAUVINISM, PRIDE).

In our benchmark model we include trade policy indicators (Table 6). Restrictions on imports have no significant effect on support for free trade. Our results show that these measures do not affect individuals' attitudes in a uniform manner. As explained above, it could be argued that OTRI is also influenced by inhabitants' opinions towards trade policies and should be considered as an endogenous variable. To control for this bias, we instrument OTRI using variables that may affect the decision to restrain trade at the macroeconomic level.<sup>13</sup> Once corrected for endogenous bias, the results confirm that the more protectionist

<sup>13</sup> These instruments should not be correlated with the characteristics affecting individuals' opinions, which are not taken into account in the main equation. That is, we must select variables that are not correlated with the residuals of the ordered probit equation. The selected country attributes may reflect the situation of the business

(continued)

the respondent's country, the higher the support for protectionism. In the same line, the higher the restrictions imposed on national exports in international markets, the higher the support for protectionism. Then, exports are viewed as a counterweight to the removal of national restrictions.

The theory of protection shows that trade policy instruments do not have the same impact on a small or large country. In fact, a large demand or supply of a large country enables the country to influence international prices and could make duties on imports or subsidies for exports more optimal in this case. According to this economic logic, people living in big countries should be more protectionists. To check if people are aware of this argument, we interact the trade policy indicators with a dummy indicating the size of the country. We find that a high level of protection does not have an influence on individual support for protectionism in small or large countries. When we split the MAOTRI index into two variables according to the size of the countries, we observe that the access granted to exports increases protectionism support in small countries. People value the facilities given or restrictions imposed by their trading partners when making decisions concerning their own trade policy and this is especially true for small countries.

## 5. Conclusions

In this study, we hypothesise that individual support for protectionism is not only affected by non-economic factors, such as the respondent's attachment or nationalism values or personal economic situations, but also by some macroeconomic factors. To test our proposal, we explain protectionism support using an ordered probit model that includes individual

---

cycle as well as some structural characteristics of the country's production that may explain its balance of payments. Namely, we include inflation; growth rate; shares of agriculture, services and industry in the GDP; MAOTRI; and indicators of the income and debt group. The results for the first equation are highly significant. All the coefficients are significant at the one per cent level. These coefficients are as follows:

$$OTR_i = 0.003 * INFLATION - 0.002 * GDP\_GROWTH - 0.176 * LMAOTRI + 8.420 * VA\_AGR + 8.416 * VA\_IND + 8.3416 * VA\_SER + -0.020 * INCOME\_GROUP + 0.032 * DEBT\_GROUP - 841.476$$

To a lesser extent, this argument also applies for MRATIO since attitude indirectly affects trade policy, which in turn affects imports. We also estimate models where the MRATIO is instrumentalised. The results are similar to those presented here and available upon request.

attributes and country characteristics. We use data on individual preferences for free trade from the ISSP survey. Unfortunately, the version of ISSP that includes the preference concerning free trade is only available for the year 2003. Although these data are somewhat dated, they are the most recent to test our hypotheses. The data set is available for more than thirty countries and offers a very interesting database for our purpose. We complete this rich database with a wide range of macroeconomic indicators collected from different databases. In particular, we use indicators concerning macroeconomic context (per capita GNI, inflation, unemployment rates and risk index), importance of trade and size of the country, and more originally, indicators concerning the restrictiveness of trade policies for imports and exports.

Some of our conclusions are similar to those of Daniels and von der Rhur (2005) and Mayda and Rodrik (2005), among others; namely that social status, relative income, values and attachments have a notable influence on the formation of preferences. Like these studies, we also provide evidence that pro-trade preferences are positively and robustly correlated with individuals' level of human capital. We also confirm that individual opinions concerning free trade match with how their personal revenue could be affected in the medium or long term by trade liberalisation as predicted by comparative advantage models. In fact, our results are in line with the R-V model: working in a sector with a comparative disadvantage also increases protectionism support, whereas working in a sector with a comparative advantage does not influence respondents' opinions. Hence, people's opinions are in line with the direct consequences trade liberalisation would have on their revenue.

Our main contribution consists in testing the influence of some macroeconomic factors on individual preferences for free trade. We find evidence that their overall appreciation of the consequence of trade liberalisation for the whole economy is not in line with trade theory optimism for free trade. A large increase in the unemployment rate or inflation rate increases protectionist attitudes, indicating that individuals do not trust that free trade will lead to lower prices or create jobs. In an unstable macroeconomic context, the fear of adjustment costs outweighs the positive effect that free trade could bring through a reallocation of resources.

We test if protectionism support is influenced by the dependence of the individuals' country of residence on external trade as reflected in the import penetration rate and export ratio. We find a positive relation between the import penetration rate and protectionism support, especially in small countries. In other words, foreign products are seen as a threat for

national production rather than an opportunity for consumers. Our results suggest that people reject the possibility that trade liberalisation could alleviate the balance of payments problem in dependent countries by lowering prices. In the same line, people positively value exports, especially in small countries. Hence, our results offer clear proof that the public does not embrace free trade and Smith's *laissez-faire*, at least through a more neo-mercantilism view which considers that a favourable balance of trade is associated with a healthy economy; a situation that should be reached according to this view through protectionism measures.

We also confirm that trade restriction levels applied by countries are positively correlated with average support for protectionism among residents. One explanation for this is that trade policies respond to public demands. We also test if trade policies in turn influence public demand for trade policies. Although high protection on imports could increase the inconvenience of protectionism, the positive impact of protectionist measures (after controlling for endogeneity bias) is undetermined. We find that protectionist measures imposed by the respondent's country do not significantly influence protectionism support in general. It remains unclear that our result is due to reverse causality or the fact that people are not aware of the real level of protectionism or are really not sensitive to this aspect. We have also tested how easy access to their exports reduces people's support for restrictive measures on imports. We find that poorer access to international markets has a significant and positive impact on support for import protectionism. This demonstrates that exports are viewed as a counterweight to the removal of national restrictions.

Since individuals' opinions towards trade policies do not only depend on non-economic factors such as values and demographic characteristics but also on the labour market situation and macroeconomic contexts, recessions may increase protectionism pressures. Our study also shows that people are sensitive to the access granted by their trade partners to national exports and that pressures could therefore spread quickly from one country to another. It appears that the best way to overcome the pessimistic view about free trade is to increase skills. Indeed, more educated people are more likely to favour free trade wherever they live. Providing transparent information about trade restrictions, trade composition and the importance of export sectors and foreign markets might also reduce support for protectionism.

## 6. References

- Ai, C. and Norton, E. (2003). Interaction terms in logit and probit models, *Economics Letters*, 80, 123-129.
- Anderson, J. E. and Neary, J.P. (2001). A new approach to evaluating trade policy, *Policy Research WP- 1022*, World Bank.
- Baker, A. (2005). Who Wants to Globalize? Consumer Tastes and Labour Markets in a Theory of Trade Policy Beliefs, *American Journal of Political Science*, 49(4), 924-938.
- Beaulieu, E., Dehejia, V. and Zakhilwal, H.O. (2004). International Trade, Labour Turnover, and the Wage Premium: Testing the Bhagwati-Dehejia Hypothesis for Canada, *CESifo Working Paper Series No. 1149*.
- Beaulieu, E., Ravindra, Y. and Wang, W. (2005). Who Supports Free Trade in Latin America?, *The World Economy*, 28(7), 941-959.
- Caplanova, A., Orviska, M. and Hudson, J. (2004). Eastern European Attitudes to Integration with Western Europe, *Journal of Common Market Studies*, 42(2), 271-288.
- CEPII (2008). Distance database, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Paris. Available from: <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm>.
- CEPII (2006). CHELEM database, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Paris, available from: <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/chelem.htm>
- Daniels, J. and von der Ruhr, M. (2005). God and the Global Economy: Religion and Attitudes Toward Trade and Immigration in the United States, *Socio Economic Review*, 3, 467-489.
- Denslow, D. and Fullerton, T.M. (1996). Consumer attitudes toward trade liberalization, *Applied Economics Letters*, 3, 179-182.
- Doyle, O. and Fidrmuc, J. (2006). Who favors enlargement?: Determinants of support for EU membership in the candidate countries referenda, *European Journal of Political Economy*, 22, 520-543.
- Gabel, M. (1998). *Interests and Integration: Market Liberalization, Public Opinion, and the European Union*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Gawande, K. and Krishna, P. (2003). Political Economy of U.S. Trade Policy: Empirical Approaches. In: James Harrigan and E. Kwan Choi (Eds.), *Handbook of International Economics*, 213-250. Oxford: Blackwell.



- Guiso, L., Sapienza, P. and Zingales, L. (2003). People's Opium? Religion and Economic Attitudes, *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 225-282.
- Helpman, E. and Krugman, P. (1996). *Market structure and foreign trade*. Cambridge: MIT Press.
- Mah, J. S. (2002). The Impact of Globalization on Income Distribution: the Korean experience, *Applied Economics Letters*, 9, 1007-1009.
- Mayda, A. and Rodrik, D. (2005). Why are some people (and countries) more protectionist than others?, *European Economic Review*, 49(6), 1393-1430.
- O'Rourke, K. and Sinnott, R. (2006). The determinants of individual attitudes towards immigration, *European Journal of Political Economy*, 22, 838-861.
- O'Rourke, K. and Taylor, A. (2006). Democracy and Protectionism, *National Bureau of Economic Research*, WP 12250.
- Rauch, J. (2001). Business and social networks in international trade, *Journal of Economic Literature*, 39, 1177-1203.
- Rodrik, D. (1998). *Has globalization gone too far?*, Washington DC: Institute for International Economics.
- Sanz, I. and Martínez -I- Coma, F. (2008). Skill and support to globalization in the EU, *Applied Economic Letters*, 15, 271-75.
- Scheve, K. and Slaughter, M. (2004). Economic Insecurity and the Globalization of Production, *American Journal of Political Science*, 48(4), 662-674.
- Wood, A. (1998). Globalization and the Rise in Labour Market Inequalities, *The Economic Journal*, 108 (450), 1463-1482.
- World Bank (2008). *World Development Indicators 2004*, available from: <http://publications.worldbank.org/WDI/>

## Capítulo 4:

# Interaction effects in probit models, reinterpreting the impact of education on attitudes towards immigrants and free-trade<sup>14</sup>

## 1. Introduction

There is a large body of research that examines whether more educated people's attitudes towards free-trade, immigration and globalization significantly vary depending on living in a relatively richer country or in a poorer country. If attitudes were in line with H-O model predictions, skilled workers are expected to support free-trade and immigration in skilled abundant countries while unskilled people would favor more restrictive policies related to international trade and immigration.

For doing so, it is common practice to estimate a probit (or logit) model and to include an interaction term between the educational level and the per capita Gross Domestic Product (GDP) because it is a good proxy for the education endowment of a country. If the interaction term results significant and it shows a positive sign; it is concluded that skilled workers tend to support free-trade or immigration in skilled abundant countries and vice versa. However, according to Norton, Wang and Ai (2004) and Ai and Norton (2003), this interpretation of results is not correct and wrong conclusions could be drawn. An accurate interpretation of these coefficients requires a more complex method in order to accurately compute interaction effects.

I apply a different method than previous authors to reexamine the role of individual and country skill levels on the individuals' attitudes towards free-trade and immigration. Findings indicate that high educated people in richer countries could be against immigration and free-trade if their overall disposition to these issues is bad. This could be mainly driven by nationalist feelings. This finding explains the support to restrictive policies in advance

---

<sup>14</sup> Paper published in the *Journal of Reviews on Global Economics*, 2012 (1), 82-88

economies such as the European Union countries which may be exacerbated due to a global economic crisis.

I employ the 2003 survey carried out by the International Social Survey Program (ISSP) and I estimate two probit models in which an interaction term between per capita GDP and education is included. After computing the marginal effects, I compute the interaction effect and examine its sign and significance for the whole sample. I conclude that more caution is needed when examining interaction effects because not only the sign could be different but also the correct interaction effect may be non-significant even when the marginal effect indicates that it is significant. Finally, findings clearly show that non-economic factors have the preponderant role in determining people's attitudes.

The structure of this chapter is as follows. Section two presents the theoretical background. Section three describes some previous researches that include interaction terms. The fourth section deals with empirical examples and results. Finally, the conclusions are drawn in section five.

## **2. Theoretical background**

Many researches that assess public opinion views are based on (ordered) probit and logit models estimation in which the dependant variable is multinomial. I will focus on probit models for which the conditional mean of the dependent variable is:

$$E(Y / x_1, x_2, \dots, x_n) = \Phi(\beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n)$$

Where:  $\Phi$  is the standard normal cumulative distribution function. It is well-known that in some cases, the effect of an independent variable, for example, the educational level, may depend on the magnitude of a different independent variable such as the per capita GDP. In these cases, the models include an interaction effect, a new variable that is computed as the product of the previous independent variables. If an interaction term is included, for example, between  $x_1$  and  $x_2$ , the previous function could be expressed as:

$$E(Y / x_1, x_2, \dots, x_n) = \Phi(\beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_{12} x_1 x_2 + \dots + \beta_n x_n) = \Phi(v)$$

Where  $v$  is:  $\beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_{12} x_1 x_2 + \dots + \beta_n x_n$

In these models, the estimated coefficients do not provide direct information about the impact of each independent variable,  $x_i$ , on the dependant variable,  $Y$ . Hence the marginal effects should be computed after estimating the models. For example, the marginal effect of the interaction term  $x_1 * x_2$  is:

$$\frac{\partial \Phi(v)}{\partial (x_1 x_2)} = \beta_{12} \Phi'(v)$$

Norton *et al.* (2004) and Ai and Norton (2003) point out that there are two common errors when the incidence of the interaction term is interpreted. These errors are linked to the fact that analysts consider only the marginal effect of the interaction term instead of the cross-partial derivative of the expected value of the conditional mean of the dependent variable:

$$\frac{\partial^2 \Phi(v)}{\partial x_1 \partial x_2} = \beta_{12} \Phi'(v) + (\beta_1 + \beta_{12} x_2)(\beta_2 + \beta_{12} x_1) \Phi''(v)$$

Focusing exclusively on the marginal error of the interaction term may cause that an analyst argues that it is non-significant if the t-test associated to its coefficient indicates this result. In linear models this is true and the interpretation is straightforward, the interaction effect between two independent variables is  $\beta_{12}$  and a simple t-test provides information on its significance.

However, when the cross derivative is considered, it results that the interaction term could be relevant even when the above-mentioned coefficient results non-significant ( $\beta_{12}$  tends to zero) and *vice versa*. This may be the case because the cross-partial derivative depends also on the product of the coefficients of the two independent variables.

Moreover, even when the coefficient of the interaction term results significant, the impact of the interacted variable does not equal it. Hence, not only the whole effect may be very different in magnitude from the interaction term but also their sign may be the opposite.

Furthermore, the significance cannot be assessed with a t-test on the estimated coefficient of the interaction term. As Norton *et al.* (2004) point out, researchers should examine the statistical significance of the entire cross-derivate.

### **3. The traditional empirical verification of the H-O hypothesis**

There is a large debate about who supports trade policies and immigration policies. Predictions are mainly based on comparative advantage models of trade and in particular, on H-O models or neo-factorial models. In this framework, international trade would have a different impact on people's welfare depending on their skill levels and on the relative abundance of skills of the country they are living in. Concretely, the prediction is that the relatively abundant factor will benefit from the liberalization and the opposite is true in the case of the relatively scarce factor. For example, skilled workers in skilled abundant countries will support free-trade while unskilled workers tend to oppose to them. Numerous researches have focused on this issue by studying the interaction effect of education and per capita GDP in probit models.

On one hand, Facchini and Mayda (2009), Mayda (2008), Mayda and Rodrik (2005) and Sanz and Martínez -I- Coma (2008) verify the Heckscher-Ohlin (H-O) hypothesis (skilled workers in skilled abundant countries support free-trade and immigration while unskilled workers tend to oppose to them). On the other hand, O'Rourke and Sinnott (2006) show that skilled workers are more pro-trade regardless of their country's endowments. Finally, Mayda (2006) conclude that skilled individuals tend to support immigration in those countries where immigrants are relatively less skilled than natives and *vice versa*.

This group of papers (Facchini and Mayda (2009), Mayda (2008), Mayda (2006), Mayda and Rodrik (2005), O'Rourke and Sinnott (2006) and Sanz and Martínez -I- Coma (2008)) examine the effect of a country characteristics such as per capita GDP or labor skill ratio through the educational level on attitudes towards globalization, free trade and/ or immigration. However, the models do not include the three key independent variables ( $X_1$ ,  $X_2$  and  $X_1 * X_2$ ). As Norton *et al.* (2004) and Ai and Norton (2003) argue, this omission could lead to misunderstanding the partial effect and the results because even when the coefficient result non-significant it should be taken into account.

Moreover, even when the three variables are included, the second most frequent error is connected to interpretation. In general, the second partial derivative is not considered and the interaction term coefficient is assessed as the whole effect (Kessler and Freeman, 2005 and Scheve and Slaughter, 2001). Kessler and Freeman (2005) argue that anti-immigrant attitudes are positively associated to unemployment rates. Scheve and Slaughter (2001) conclude that over the relevant time-horizon, individuals consider high intersectoral labor mobility when evaluating trade policy and that not only the current factor incomes but also the asset values have a significant impact on preferences. Given this problem the sign of the whole effect could be different from the sign of the interaction term coefficient. Moreover, the interaction effect could have different signs for different values of covariates.

Hence, in order to determine robustly the effect of personal and national skills on preferences towards trade and immigration, all the three variables should be included in the model (education, per capita GDP and the interaction term, education\*per capita GDP). Secondly, inference cannot be made for an average value of the variables, nor considering the marginal effects without taking into account the level of other independent variables.

#### **4. The correct empirical verification of the H-O hypothesis**

In the previous section, I presented a group of studies that conclude that the educational level has a significant effect in people's attitudes toward globalization. Moreover, authors argue that this impact depends on a country attribute (in only one direction). To verify if the previous mentioned literature is right, especially those that verify the H-O model; I apply the *inteff* command in STATA 11 proposed by Norton *et al.* (2004). The command *inteff* computes the interaction effect, standard error, and z-statistic for each observation for either logit or probit models when two independent variables have been interacted.

Two probit models are estimated by employing the 2003 survey carried out by the ISSP. The survey is representative in each country where it is carried out. The sample considers the following group of European Union countries: Austria, Denmark, Finland, France, Germany, Great Britain, Ireland, Portugal, Spain and Sweden. The sample size is approximately 9,500

observations. The dependent variables refer to attitudes towards immigrants and free-trade. All included variables are described in table 1.

Table 1: Description of variables

Name	Label	Mean	St. dev.
AGE	Respondent's age	47.0	17.2
CATHOLIC	1 if identifying with Roman Catholic religious group	0.4	0.5
EDUYRS	Years of schooling	11.5	3.6
EDUGPD	EDUYRS * per capita GDP		
FEMALE	0 for men and 1 for women	0.5	0.5
Per capita GDP	Per capita Gross Domestic Product, in logs, (Atlas method, 2002)	26.8	1.1
MARRIED	1 if married or living as married	0.6	0.5
NATIONALISM	1 if agreeing with 'your country is a better country than most other countries'	0.7	0.5
PATRIOTISM	1 if feeling proud of the country	0.9	0.3
PRIVATE_SECTOR	1 if working in the private sector	0.4	0.5
PRO_IMM	1 if considering that immigrants are good for the economy	0.3	0.5
PRO_TRADE	1 if considering that respondent's country' should limit the import of foreign products in order to protect its national economy	0.2	0.4
RELIGIOSITY	1 if respondent attends to religious services once a week or more frequently	0.1	0.3
S_INCOME	Auto-definition in a scale from 1 to 10	5.1	1.9
SELF_EMPLOYED	1 if being self-employed	0.1	0.3
SINGLE	1 if being single	0.2	0.4
UNEMPLOYED	1 if being unemployed	0.1	0.2

Following the literature on this field, I estimate two versions of the models. The first version includes a set of variables describing personal attributes, a country characteristic (the logarithm of the per capita GDP) and an interaction term between per capita GDP and the educational level. In the second version, the interaction term is not included. Table 2 reports the marginal affects after probit models estimation.



Table 2: Marginal effects after probit model estimation

	<i>PRO_IMM</i>		<i>PRO_TRADE</i>	
	1.1	1.2	2.1	2.2
Predicted probability of dependent variable = 1	28.32%	28.51%	20.92%	20.93%
FEMALE	-0.017	-0.016	-0.073***	-0.072***
	(0.013)	(0.013)	(0.014)	(0.014)
AGE	0.002***	0.002***	0.000	0.000
	0.000	0.000	(0.001)	(0.001)
EDUYRS	-0.118***	0.011***	0.012***	0.016***
	(0.045)	(0.002)	(0.001)	(0.002)
MARRIED	0.081***	0.083***	0.011	0.012
	(0.018)	(0.018)	(0.012)	(0.012)
SINGLE	0.075***	0.074***	0.022*	0.021
	(0.023)	(0.023)	(0.019)	(0.019)
S_INCOME	0.027***	0.028***	0.019***	0.019***
	(0.004)	(0.004)	(0.003)	(0.003)
RELIGIOSITY	0.046**	0.046**	-0.048***	-0.049***
	(0.019)	(0.019)	(0.015)	(0.015)
CATHOLIC	-0.018	-0.015	0.002	0.005
	(0.015)	(0.015)	(0.020)	(0.021)
UNEMPLOYED	-0.001	-0.001	-0.007	-0.009
	(0.027)	(0.027)	(0.014)	(0.014)
PRIVATE_SECTOR	0.034**	0.036***	0.043***	0.044***
	(0.013)	(0.013)	(0.011)	(0.011)
SELF_EMPLOYED	0.080***	0.080***	0.051***	0.051***
	(0.022)	(0.022)	(0.017)	(0.017)
PATRIOTISM	-0.004	-0.003	-0.007	-0.008
	(0.019)	(0.019)	(0.011)	(0.011)
NATIONALISM	-0.027*	-0.028*	-0.111***	-0.111***
	(0.014)	(0.014)	(0.012)	(0.011)
EDUGPD	0.005***		0.007**	
	(0.002)		(0.003)	
PER CAPITA GDP	-0.126***	-0.067***	-0.071**	0.006
	(0.021)	(0.006)	(0.028)	(0.036)
Observations	9,388	9,388	9,388	9,388
Pseudo R-squared	0.06	0.06	0.08	0.08

Notes: \* significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%

Robust standard errors in parenthesis

The Kolmogorov-Smirnov test was employed on the residuals in order to check the normal distribution assumption

In line with previous findings, table 2 shows that personal attributes play a relevant role in shaping these attitudes (Chandler and Tsai, 2001, Mayda and Rodrik, 2005, and O'Rourke

and Sinnott, 2006) and results are maintained in the two versions of the models. Firstly, those that show nationalist feelings are less likely to favor these processes and the same is true in the case of women (considering trade liberalization). Secondly, older people are more likely to support immigrants. It is likely that immigrants are not considered as more competition in the labor market. Additionally, those who have not experienced disruptive family situations (married and single people) also show more favorable attitudes towards immigrants. Moreover, in both cases, richer people, self-employed people and those working in the private sector also show more favorable attitudes. Finally, while religious affiliation plays no relevant role, religiosity does matter but in opposite direction, it raises the probability of supporting immigrants while it reduces the probability of supporting free-trade.

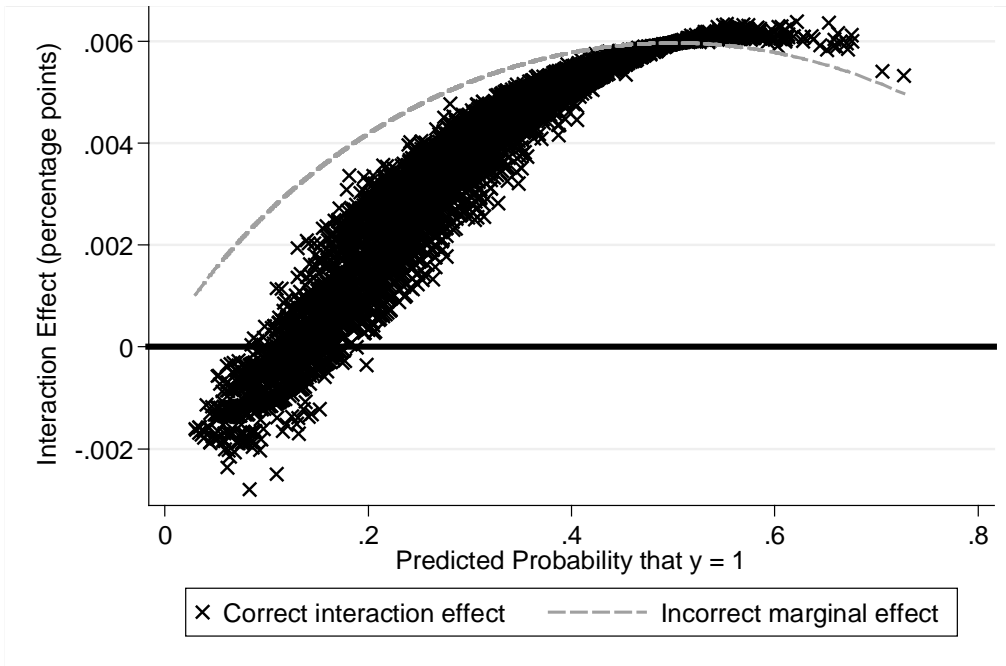
Table 2 also shows that in both models, the interaction effect between per capita GDP and the educational level is significant and that it presents a positive sign. The estimated marginal effects indicate that high educated people that live in relatively richer countries tend to show more favorable attitudes than high educated people that live in relatively poorer countries. This would validate the H-O prediction and this conclusion was drawn by several previous researches.

Does it mean that the interaction between the educational level and per capita GDP is always positively related to attitudes towards immigrants and free-trade? If only these results are considered, an analyst may give an affirmative answer to this question.

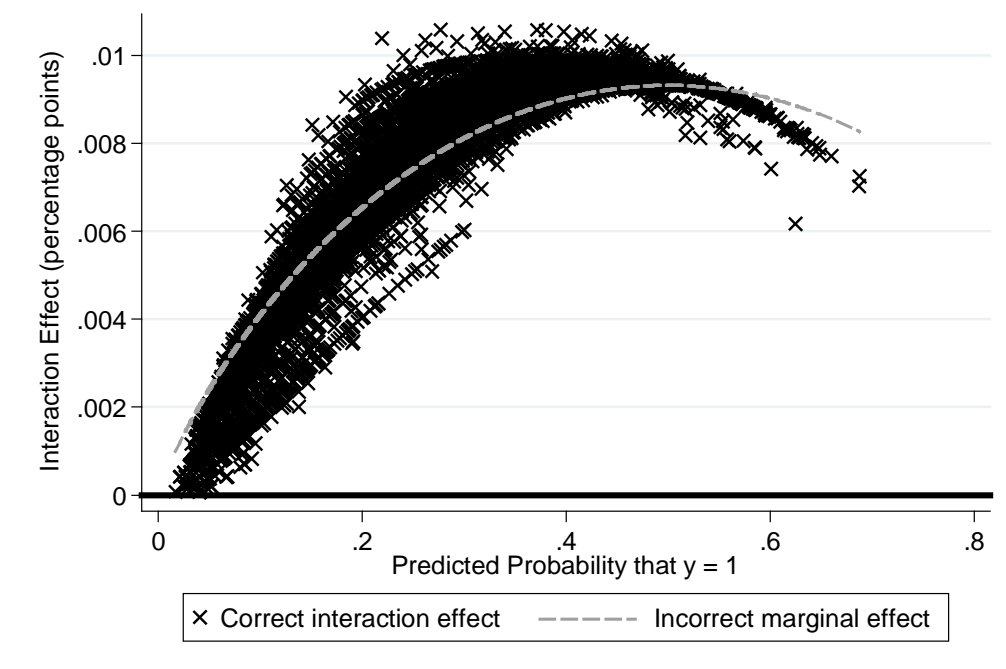
However, figure 1 present two charts (one per model) that show the correct interaction effect and the incorrect marginal effect and they demonstrate that the interpretation of interaction terms is much more complex than examining the marginal effect.

Figure 1: Interaction effects after probit models estimation

a) Interaction effects in model 1 (*PRO\_IMM*)



b) Interaction effects in model 2 (*PRO\_TRADE*)



Considering pro-immigrants attitudes, figure 1.a shows that the interaction effect widely varies from -0.28 to 0.64 percentage points, (its average is 0.34). It is worth noting that interaction effects are not always positive (as the marginal effect shows, see table 2). The negative sign means that for individuals with a low predicted probability of favoring immigration the opposite could hold. That is, skilled people in richer countries could be

against immigration if their overall disposition to these issues is bad. This is true because the interaction effect depends on other covariates.

In the case of pro-trade opinions, figure 1.b shows that the interaction effect is always positive and it varies from 0.006 to 1.06 percentage points (the mean interaction effect is 0.65).

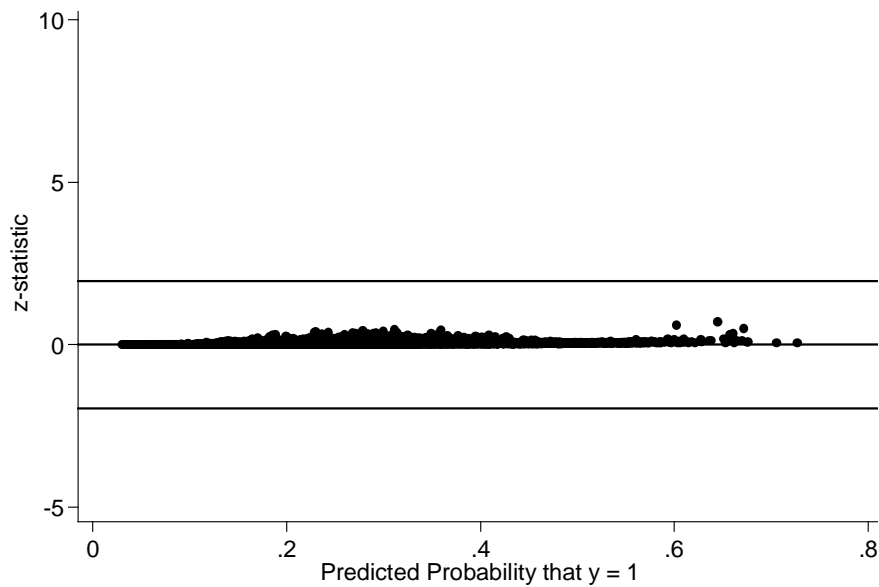
Therefore, new evidence is provided not only on the relevance of including interaction terms but also on how to interpret these effects. This sheds light on how to avoid leading to wrong conclusions given that the impact of the interaction term cannot be inferred by considering the sign of the estimated coefficient.

Moreover, the significance of the interaction term should be assessed appropriately. As it was above-mentioned, table 2 reports that both education and per capita GDP are statistically significant at conventional levels and the same is true in the case of both interaction terms.

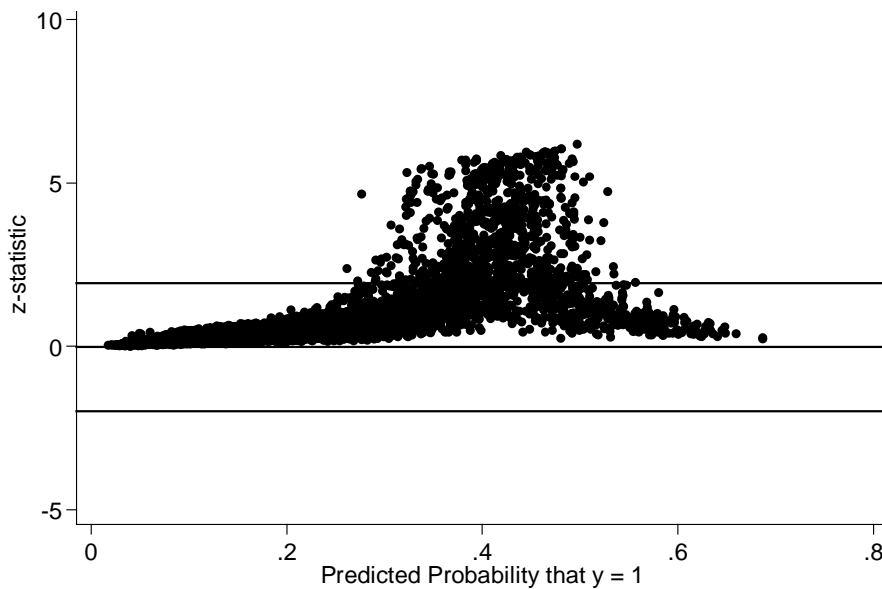
However, after computing the interaction affects for the whole sample and examining their significance, figure 2.a reveals that when considering pro-immigrants attitudes, the interaction effects are non-significant (in all cases, the z-statistic is very close to zero, it ranges from minus -0.01 to 0.71). Given this finding, the model is estimated without the interaction-term. Columns 1 and 2 of table 2 also show that the interaction-term largely distorts the estimated coefficients of the interacted variables. For instance, while in model 1.1 the educational level registers a significant negative impact (which may imply that the individual skill level reduces the probability of favoring immigration independently of countries endowments), in model 1.2 the opposite is true: the educational level has a positive impact in this attitude.

Figure 2: Significance of the interaction effects

a) z-statistics of interaction effects in model 1 (*PRO\_IMM*)



b) z-statistics of interaction effects in model 2 (*PRO\_TRADE*)



This result is in line with Mayda (2006) results who show that the educational level favors attitudes towards immigration and Hainmueller and Hiscox (2007) findings who argue that in Europe, regardless of immigrants' attributes (skill level, origin, etc.), those who have achieved high educational levels are more likely to favor immigration.

Regarding pro-trade support, figure 2.b shows that, it is significant at the 1% for a small group of observations, only for 6.16% of the sample. Moreover, accepting significance at 5 or 10%, the ratio goes hardly up (to 8.51% and 10.77%, respectively). Given that the registered sign is positive, for this group of individuals, attitudes are in line with H-O model predictions while for other people, other (non-economic) factors prevail when forming their opinions. As it was done for the model explaining immigration preferences, the model explaining trade policies preferences is estimated without the interaction term. The positive sign of education remains significant but the coefficient of per capita GDP turns to be non-significant. As before, the result implies that those who have achieved high educated levels are more likely to favor trade liberalization regardless of country endowments. This finding may be connected to a lower job loss risks associated to liberalization for skilled people.

## **5. Conclusions**

When estimating probit and logit models with interaction effects, it was showed that only examining the marginal effects (as the figures reported in table 2) can be misleading. Incorrect conclusions could be drawn for three reasons. Firstly, I provide evidence that no matter the sign of the estimated marginal effect of the interacted variable, the interaction effect could be positive for some individuals of the sample and negative for others because it may vary widely depending on other covariates. Secondly, it is also proved that the overall significance of the coefficient is not a good indicator since the interaction terms significance muss be studied using the z-statistic. Finally, the inclusion of interaction terms significantly affects the results of the interacted variables.

I also extend previous findings by providing econometric evidence on the preponderance of non-economic factors that seem to prevail among economic drivers. For instance, the impact of those factors that generate negative disposition to these processes such as prejudice or nationalism seem to be much more important. Hence even when skilled workers may benefit from the liberalization process they are likely to prefer restrictive policies according to their overall ideology, even against their personal economic interest.

Accepting that this phenomenon is likely to be exacerbated in times of economic crisis and that individuals' preferences play a relevant role in determining policy outcomes, the

previous finding may explain the resurgence of restrictive policies applied in European countries since the beginning of the current economic global crisis which are responses of the governments to voters' demands.

Finally, if our study shed some doubts on the traditional interpretation of the interaction terms between individual and country skills but it doesn't conduce to opposite results to the previous literature though it nuances them. In particular, the positive predisposition of more skilled people towards immigration appears clearly here as in other studies. The educational level also exerts a positive influence on attitudes towards free-trade. One direct implication of this result is that increasing education efforts would reduce the ratio of people who opposes to immigrants and trade liberalization.

## 6. References

- Ai, C. and Norton, E. (2003). Interaction Terms in Logit and Probit Models, *Economics Letters*, 80, 123-129.
- Chandler, C. and Tsai Y. (2001). Social Factors Influencing Immigration Attitudes: an Analysis of Data from the General Social Survey, *The Social Science Journal*, 38, 177-188.
- Facchini, G. and Mayda, A. (2009). Does the Welfare State Affect Individual Attitudes toward Immigrants? Evidence Across Countries, *Review of Economics and Statistics*, 91(2), 295-314.
- Hainmueller, J. and Hiscox, M.J. (2007). Educated Preferences: Explaining Attitudes towards Immigration in Europe, *International Organization*, 61(2), 399-442.
- Kessler, A. and Freeman, G. (2005). Public Opinion in the EU on Immigration from Outside the Community, *Journal of Common Market Studies*, 43(4), 825-850.
- Mayda, A. (2008). Why are People more Pro-Trade than Pro-Migration?, *Economics Letters*, 101(3), 160-163.
- Mayda, A. (2006). Who is Against Immigration? A Cross-country Investigation of Individual Attitudes toward Immigrants, *Review of Economics and Statistics*, 88(3), 510-530.
- Mayda, A. and Rodrik, D. (2005). Why are some People (and Countries) more Protectionist than Others?, *European Economic Review*, 49(6), 1393-1430.

- Norton, E., Wang, H. and Ai, C. (2004). Computing Interaction Effects and Standard Errors in Logit and Probit Models, *The Stata Journal*, 4(2), 154-167.
- O'Rourke, K. and Sinnott, R. (2006). The Determinants of Individual Attitudes towards Immigration, *European Journal of Political Economy*, 22, 838-861.
- Sanz, I. and Martínez -I- Coma, F. (2008). Skill and Support to Globalization in the EU, *Applied Economic Letters*, 15, 271-275.
- Scheve, K. and Slaughter, M. (2001). What Determines Individual Trade-Policy Preferences?, *Journal of International Economics*, 54(2), 267-292.



# **Capítulo 5:**

## **Individual Attitudes Toward Others, Misanthropy Analysis in a Cross-Country Perspective<sup>15</sup>**

### **1. Introduction**

Misanthropy is defined as hatred, dislike, or distrust of humankind and it is also a disposition to dislike and/or distrust other people. Our research is motivated by the following facts. First, by definition misanthropy is a social phenomenon. Second, and as it will be explained later, its influence on individual behavior has been increasing and changing. Third, the increasing consciousness that in pluralized societies, it is needed a way to cope with differences.

Moreover, from sociology and economics, the analysis of misanthropy determinants is relevant because it is connected to the erosion of social capital, which is a function of the actions taken by individuals and their attributes. This set of actions is based on trustworthiness and fairness. Bourdieu (1985: 248) defines social capital as "the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance or recognition." Misanthropy is, undeniably, a negative externality that influences the decision-making process regarding whether to invest in social capital.

The contribution of this research to the existing literature on the field is connected to the following four aspects. Firstly, we confirm a set of hypothesis about the impact on some individual characteristics on misanthropy by considering a more heterogeneous and larger sample than previous analysis. Secondly, given that our database includes more than thirty countries, we are able to examine country-effects and individual characteristics. Additionally, we construct our dependant variable from principal components and this methodology allows

---

<sup>15</sup> Joint paper with Maximo Rossi and Tom Smith, published in the American Journal of Economics and Sociology 2013, 72 (1), 222-241.

us to take into account the two dimensions of misanthropy (trust in other people and fair treatment). Finally, we find evidence that there is a strong relationship among our misanthropy ranking of countries and two corruption perception rankings.

This chapter is organized as follow. In the following section, we present some empirical evidence on this field. The third section describes our database and methodology, while in the fourth section we present the hypotheses. The fifth section deals with our results at both, the micro and macro-level and with the relationship between the perception of corruption and misanthropy. Finally, in the last section we draw the conclusions.

## **2. Misanthropy: Individual Attitude and Mass Phenomenon**

The concept of misanthropy is linked to hatred, dislike, or distrust of humankind and it is also a disposition to dislike and/or distrust other people (Hanson 1975; Rosenberg 1956 and 1957; Smith 1997; Stern 1993). For example, as Stern (1993: 94) points out in Plato's *Phaedo*, Socrates defines misanthropy in relation to his fellow man: "Misanthropy develops when without art one puts complete trust in somebody thinking the man absolutely true and sound and reliable and then a little later discovers him to be bad and unreliable and when it happens to someone often... he ends up... hating everyone."

Hence, by definition misanthropy is a social phenomenon whose influence on people's attitudes has been growing. Smith (1997) shows that, in the case of the US, misanthropy registered a positive tendency since 1970 and for example, regarding September 11<sup>th</sup>, as Rasinski *et al.* (2002) hold, even when strong feelings of national pride persisted well beyond that date, so did positive perceptions of people in general.

As Smith (1997) points out the standard measure of misanthropy (which asks whether people are fair, helpful and trustworthy) underwent a substantial shift shortly after 9/11. According to the authors, this result indicates that, rather than thinking about the acts of the terrorists, people reflected upon the acts of those involved in the rescue and relief efforts in New York, acts of charity from those throughout the country, and acts of patriotism both within the country and abroad.

Additionally, Wilson (1991) states that social psychological factors such as (dis)trust and (in)tolerance have been changing through another process: urbanism. It is a quality (of communities but also) of person's experiences which are determined by person's exposure to life and interactions with others. Therefore, it is needed to find a way to cope with differences in pluralized societies.

According to Heitmeyer (2002), it is optimistic to consider the human being's social and cultural existence in various groups as conflict-free. There has been an underestimation of the social impact of structural and regulatory crises, as well as the changing of social relationships and networks (crises of cohesion) within the society. Cattacin *et al.* (2006) argue that, in the long run, especially when misanthropic situations and attitudes come together, the negative aspects of modernization create a destructive impact on the individual and the human society.

Jacobs (1961) defines social capital as "neighborhood networks". According to Putnam (1995), social capital represents "features of social life-networks, norms, and trust-that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives" and Putnam (1993: 35-36) argued that "working together is easier in a community blessed with a substantial stock of social capital" because it means "features of social organizations, such as networks, norms, and trust, that facilitate action and cooperation for mutual benefit".

Glaeser *et al.*, (1999) stress that networks are not merely the result of historical accident; they come about as individuals spend time and energy to interact with others. As Coleman (1988) argues social capital inheres in the structure of social relations among people, it comes about through changes in personal relations. Hence fairness and trustworthiness are factors to deepen these relations and misanthropy emerges as a relevant threat to invest in social capital. Portes (1998: 3) holds that "social networks are not a natural given and must be constructed through investment strategies oriented to the institutionalization of group relations, usable as a reliable source of other benefits."

If scientists are going to understand social capital, then the starting point is the analysis of the decision-makers who actually invest or not in social connection: an individual's social capital is that individual's social characteristics—including charisma, status and access to networks—that enable people to extract private returns from interactions with others. The

social capital of a set of individuals is the aggregate of those individuals' social capital that takes into account all externalities across the group members. Misanthropy is, undeniably, one negative externality that influences the decision making process which is highly correlated with the erosion of social capital.

### **3. Data and Methodology**

The micro-data source is the National Identity module of the International Social Survey Program's survey that was carried out in 2003 and 2004 and covers more than 25,000 respondents from 36 countries at different stages of economic development. The questionnaire included two questions related to the two dimensions of misanthropy, (un)fairness and (dis)trust that were explained above. We use the answers to these two questions (see below) to construct our dependant variable, a proxy measure of misanthropy:

1. "How often do you think that people would try to take advantage of you if they got the chance, and how often would they try to be fair?": (1) try to be fair almost all of the time, (2) try to be fair most of the time, (3) try to take advantage most of the time, (4) try to take advantage almost all of the time and (8) cannot choose.
2. "Generally speaking, would you say that people can be trusted or that you cannot be too careful in dealing with people?": (1) people can almost always be trusted, (2) people can usually be trusted, (3) you usually cannot be too careful in dealing with people, (4) you almost always cannot be too careful in dealing with people and (8) cannot choose.

Table 1 shows the weighted frequency distribution of the answers to these questions in the whole sample. Regarding fairness, in panel a we find that most of the respondents considered that people would "try to be fair most of the time" (44.6%) while almost the third part of respondents indicated that "people would try to take advantage most of the time" (27.8%). When considering trust, panel b shows that respondents concentrated their answers in the category "you usually cannot be too careful in dealing with people" (41.1%) while more than a third part indicated that "people can usually be trusted" (36.9%).

Table 1: Distribution of Answers

a) How often do you think that people would try to take advantage of you if they got the chance and how often would they try to be fair? (percent)

		Try to be fair...		Try to take advantage...		Do not answer
		... almost all of the time	... most of the time	... most of the time	... almost all of the time	
<b>Africa</b>	South Africa	12.2	32.0	32.0	13.7	10.2
<b>Asia and the Pacific</b>	Australia	7.0	50.5	27.2	4.7	10.6
	Israel	9.2	41.2	36.2	8.3	5.1
	Japan	22.4	35.1	24.3	5.0	13.2
	New Zealand	8.5	54.3	21.0	4.5	11.7
	Philippines	16.9	36.7	25.9	5.9	14.6
	South Korea	4.2	54.0	34.5	4.0	3.3
	Taiwan	19.3	50.9	20.1	3.5	6.2
	Asia and the Pacific	12.7	44.0	27.0	5.8	10.5
<b>Europe</b>	Austria	16.9	59.4	13.2	2.8	7.8
	Bulgaria	7.3	32.6	37.3	11.1	11.7
	Cyprus	7.3	63.8	20.3	2.7	6.0
	Czech Republic	5.0	48.2	33.0	6.1	7.8
	Denmark	6.0	73.6	11.1	1.3	8.1
	Finland	8.0	44.8	26.2	4.3	16.7
	France	10.2	45.8	23.8	5.6	14.7
	Germany	11.7	50.4	15.9	2.9	19.1
	Great Britain	5.7	49.3	31.2	3.9	9.9
	Hungary	9.4	57.3	26.1	3.2	3.9
	Ireland	11.3	61.4	19.9	3.7	3.8
	Latvia	6.9	43.9	36.1	5.2	7.9
	Netherlands	17.5	53.6	17.7	2.4	8.8
	Norway	9.7	53.6	15.2	2.2	19.4
	Poland	4.0	31.1	43.0	10.2	11.7
	Portugal	8.8	36.7	43.1	7.9	3.6
	Russia	10.8	40.6	33.2	6.2	9.3
	Slovakia	6.9	30.8	38.0	10.8	13.5
	Slovenia	5.9	37.4	39.2	11.8	5.7
	Spain	7.7	33.2	36.1	11.4	11.7
	Sweden	6.6	53.2	27.7	4.3	8.1
	Switzerland	10.8	70.3	14.6	2.3	2.1
	Europe	9.1	47.8	27.4	5.8	9.9
<b>The Americas</b>	Brazil	10.7	19.3	30.0	36.1	3.8
	Canada	8.0	54.0	26.9	2.7	8.5
	Chile	13.2	28.9	33.4	16.3	8.2
	Mexico	9.4	29.2	29.1	27.5	4.8
	United States	8.9	57.5	24.5	7.6	1.6
	Uruguay	13.0	31.0	26.6	19.9	9.6
	The Americas	10.6	35.8	28.7	19.4	5.5
	<b>Total</b>	<b>10.1</b>	<b>44.6</b>	<b>27.8</b>	<b>8.4</b>	<b>9.1</b>

b) Generally speaking, would you say that people can be trusted or that you cannot be too careful in dealing with people? (percent)

		People can almost always be trusted	People can usually be trusted	You usually cannot be too careful	You almost always cannot be too careful	Do not answer
<b>Africa</b>	South Africa	7.2	21.4	40.8	22.5	8.1
<b>Asia and the Pacific</b>	Australia	1.8	51.8	38.2	4.8	3.4
	Israel	3.1	33.1	46.4	15.0	2.4
	Japan	0.9	26.6	47.8	13.8	10.9
	New Zealand	2.2	52.3	35.6	6.0	3.9
	Philippines	3.7	11.9	43.9	32.2	8.3
	South Korea	2.1	33.2	48.8	15.0	0.9
	Taiwan	2.8	21.6	57.3	17.1	1.2
	Asia and the Pacific	2.5	34.1	44.7	14.2	4.5
<b>Europe</b>	Austria	4.9	50.4	35.6	6.0	3.1
	Bulgaria	1.5	16.9	54.0	26.1	1.5
	Cyprus	3.9	62.9	24.1	5.8	3.3
	Czech Republic	2.6	47.6	41.0	6.1	2.7
	Denmark	9.7	68.6	16.1	4.6	1.0
	Finland	1.8	53.6	34.8	8.6	1.2
	France	1.7	28.9	51.2	13.0	5.2
	Germany	2.1	43.5	42.4	8.9	3.1
	Great Britain	1.0	45.4	44.9	5.1	3.6
	Hungary	3.5	41.3	42.7	11.0	1.5
	Ireland	3.4	46.1	37.1	10.6	2.8
	Latvia	2.1	19.9	54.3	22.9	0.8
	Netherlands	2.7	50.6	34.0	9.7	3.0
	Norway	3.3	67.4	20.5	5.1	3.7
	Poland	0.7	13.8	63.7	19.9	1.9
	Portugal	2.9	30.2	49.8	15.3	1.8
	Russia	1.4	20.3	59.0	17.3	2.0
	Slovakia	3.2	29.4	47.1	17.0	3.3
	Slovenia	5.3	25.7	52.8	15.0	1.2
	Spain	6.1	40.4	39.4	12.0	2.1
	Sweden	4.7	61.0	26.5	5.8	2.0
Switzerland	6.8	56.6	33.5	2.5	0.6	
Europe	3.5	41.5	41.1	11.6	2.3	
<b>The Americas</b>	Brazil	6.0	18.7	24.3	49.1	1.9
	Canada	2.4	54.3	35.6	5.3	2.4
	Chile	3.5	9.3	46.9	37.7	2.6
	Mexico	13.2	33.4	30.3	20.9	2.2
	United States	3.7	44.8	41.2	9.5	0.8
	Uruguay	8.4	25.9	42.3	22.6	0.8
	The Americas	6.0	29.4	36.4	26.5	1.7
	<b>Total</b>	<b>3.9</b>	<b>36.9</b>	<b>41.1</b>	<b>15.1</b>	<b>3.0</b>

Additionally, Table 1 presents the distribution of answers by considering the geographic region. Firstly, regarding fairness, we find a similar pattern of behavior but it should be noted that almost 20.0% of people living in The Americas indicated that other people would try to take advantage almost all of the time and only 5.5% did not answer. Secondly, concerning trust, Europeans concentrated their answers in the following category: “people can usually be

trusted” (41.5%) followed by “you usually cannot be too careful in dealing with people” (41.1%). However, the other regions concentrated the answers in the last category and the differences with the others categories are higher.

In order to estimate the impact of the independent variables on misanthropy at the micro-level, we adopt the following strategy. Firstly, the answers to the categories “do not know” or “cannot choose” were considered as missing values. Secondly, taking into account the above-mentioned questions independently, we estimate two ordered probit models whose dependant variables are *UNFAIR* and *DISTRUST*. The data set also contains a wealth of information on demographics, socio-economic status, and values, which we use to test ten hypotheses.

Thirdly, we construct a proxy measure of misanthropy by considering two different strategies: a) we construct a third dependant variable (*MISANTHROPY\_1*) as a simple average of the variables *UNFAIR* and *DISTRUST* and b) with the purpose of testing the weights of each dimension, we construct a new continuous variable (*MISANTHROPY\_2*) from principal components analysis, when we did so, we found that the two dimensions have the same weight; hence, the new variable is an average of the variables *UNFAIR* and *DISTRUST* after standardizing them (it ranges from minus 2.5 to 2.4).

With our dependant variables and a set of independent variables, we estimated four models. Firstly, considering the three multi-nominal dependant variables (*UNFAIR*, *DISTRUST* and *MISANTHROPY\_1*), we estimate a set of ordered probit models and secondly, a linear regression model whose dependant variable is continuous (*MISANTHROPY\_2*) is estimated. Hence, in the first three cases, we compute the probability that the dependant variable equals the highest level (level 4) and the impact of each independent variable on this probability; in the second case, the estimated coefficients represent the elasticities.

## 4. Hypothesis

Following Smith (1997), we test the following hypotheses by considering a larger and heterogeneous dataset and for doing so we construct the independent variables reported in Table 2.

Table 2: Description of Independent Variables

Hypothesis	Variable	Categories	Mean
H-01	WOMAN	1 if respondent is a woman	0.54
H-02	AGE18-30	1 if respondent's age is between 18 and 30 years old	0.20
	AGE31-50	1 if respondent's age is between 31 and 50 years old	0.40
	AGE51-70	1 if respondent's age is between 51 and 70 years old	0.30
	AGE+71	1 if respondent's age is 71 years old or older	0.10
H-03	EDU1	1 if respondent's years of education are less than 6	0.07
	EDU2	1 if respondent's years of education are between 6 and 12	0.58
	EDU3	1 if respondent's years of education are between 13 and 17	0.29
	EDU4	1 if respondent's years of education are between 18 and 22	0.06
	INCOME	Log of earnings	8.59
H-04	MARRIED	1 if respondent is married or living as married	0.60
	DIVORCED	1 if respondent is divorced or legally separated	0.09
H-05	MINORITIES	1 if respondent belongs to an ethnic group that is a minority in his/ her country	0.05
H-06	ATHEIST	1 If respondent is atheist or agnostic	0.20
	R_CATHOLIC	1 if religious group is Roman Catholic	0.36
	ATTENDANCE	1 if respondent attends religious services, at least, once a month	0.31
H-07	BIG CITY	1 if respondent lives in a big city	0.32
H-08	UNEMPLOYED	1 if respondent is unemployed	0.08
H-09	PRIVATE_SECTOR	1 if respondent works for a private enterprise	0.42
	SELF-EMPLOYED	1 if respondent is self-employed	0.13
	WORKED_HOURS	1 if respondent works more than 30 hours a week	0.90
	CENTER	1 if party affiliation is center	0.16
	LEFT	1 if party affiliation is left	0.21
	RIGHT	1 if party affiliation is right	0.18
	NO_PPARTY	1 if respondent does not identify with a political party	0.15
H-10	Country dummies	1 if respondent lives in that country	-----

H-01) Misanthropy could be higher among men than women because women seem to be less competitive than men. Moreover, men are more likely to see the world in more conflictual terms. Included variable: WOMAN.

H-02) Misanthropy might be lower among older adults. As misanthropy is shaped by personal experiences we expect that age plays a significant role. As Smith (1997) argues, lower misanthropy among older adults might be a function of cohort. Older adults were raised during a period in which society and ones fellow citizens were more civil (for example, less crime, less divorce, more people living outside of large metropolitan areas). Therefore, they should be less misanthropic than more recent



generations socialized in more troubled situations and more impersonal environments. Included variables: AGE31-50, AGE51-70 and AGE+71.

- H-03) Misanthropy could decrease with socioeconomic status. The better-off people are materially and the higher their social standing, the more likely they will view the world and other people in a favorable light. Specifically, misanthropy should decline as income and education increase. Included variables: EDU2, EDU3, EDU4 and INCOME.
- H-04) Misanthropy could increase with disruptive family situations especially those involving divorce. While it is possible to see divorce as just another miscellaneous negative life event, Smith (1997) holds that divorce will have a distinct and especially strong impact on shaping judgments about human nature since it concerns broken commitments involving very close, interpersonal relationships. Included variables: MARRIED and DIVORCED.
- H-05) Misanthropy might be higher among cultural groups and minorities that have been discriminated against and isolated from the majority culture. However, for the majority social contact with minorities should have minimal impact. We include those who answer that his/ her ethnic group or family origin was Arabs, Blacks, Chinese and Turks and live in a country where these groups are minorities. For example Turks who live in Germany. Included variable: MINORITIES.
- H-06) Religions and religiosity is expected to reduce misanthropy. Those who identify with a religious group could feel supported by the group and this fact could be stronger among those who attend to religious services more frequently. Included variables: ATHEIST, R\_CATHOLIC and ATTENDANCE.
- H-07) Misanthropy is likely to be greater in large metropolitan areas because in these areas people are strangers and the environment is perceived as more threatening and impersonal. Included variable: BIG\_CITY.
- H-08) Misanthropy is expected to increase as negative life events occur. Specifically, pessimism may increase with experiences of: a) criminal victimization, b) violence, c)

illness or family deaths and d) unemployment. We include a variable that indicates whether the person is unemployed; unfortunately we have no variables to measure others aspects. Included variable: UNEMPLOYED.

H-09) There are other individual characteristics that could be connected to misanthropy. For example: 1) job characteristics and/ or 2) political affiliation. Included variables: LEFT, RIGHT, PRIVATE\_SECTOR, SELF\_EMPLOYED, WORKED\_HOURS and NO\_PPARTY.

H-10) Misanthropy is influenced by other environmental factors.

Different levels of: violence, inter-group hostility, standards of living etc. are expected to make significant differences among countries. Therefore, in order to capture those country-effects, we add dummies variables representing a special people's characteristic: the country of residence.

## **5. Findings**

As it will be discussed below, almost all hypotheses are verified in the expected direction and in general, findings are unaltered when considering different model specifications. Moreover, models 1.1 and 1.2 (whose dependant variable are UNFAIR and DISTRUST allow us to shed light on the relative importance of each dimension in explaining misanthropic attitudes. All models are reported in Table 3.

Table 3: Econometric Results

	<i>ORDERED PROBIT MODELS</i>				<i>REGRESSION</i>			
	1.1		1.2		1.3		2.1	
	UNFAIR		DISTRUST		MISANTHROPY_1		MISANTHROPY_2	
Prob. of dependant variable equals the highest level	6.93%		11.76%		2.32%		---	
WOMAN	-0.013***	0.002	0.001	0.003	-0.003***	0.001	-0.051***	0.013
AGE31-50	-0.003	0.003	-0.010**	0.005	-0.003**	0.001	-0.039**	0.018
AGE51-70	-0.011***	0.003	-0.002	0.005	-0.003***	0.001	-0.051**	0.020
AGE+71	-0.028***	0.003	-0.008	0.006	-0.008***	0.001	-0.150***	0.026
EDU2	-0.003	0.005	-0.012	0.008	-0.003	0.002	-0.045	0.032
EDU3	-0.012**	0.005	-0.047***	0.008	-0.011***	0.002	-0.185***	0.034
EDU4	-0.018***	0.005	-0.064***	0.006	-0.014***	0.001	-0.293***	0.039
INCOME	-0.007***	0.001	-0.014***	0.002	-0.004***	0.001	-0.066***	0.009
MARRIED	-0.009***	0.002	-0.011***	0.004	-0.004***	0.001	-0.064***	0.015
DIVORCED	0.006	0.004	0.014**	0.006	0.004**	0.002	0.062***	0.024
MINORITIES	0.025***	0.009	0.031***	0.012	0.013***	0.004	0.168***	0.043
ATHEIST	0.005	0.003	-0.004	0.004	0.001	0.001	0.007	0.018
R_CATHOLIC	0.001	0.003	0.005	0.005	0.001	0.001	0.016	0.019
ATTENDANCE	-0.002	0.003	-0.011***	0.004	-0.002**	0.001	-0.035**	0.016
BIG_CITY	0.001	0.002	-0.005	0.003	-0.001	0.001	-0.010	0.013
UNEMPLOYED	0.022***	0.007	0.020**	0.010	0.009***	0.003	0.133***	0.034
PRIVATE_SECTOR	0.009***	0.002	0.010***	0.003	0.004***	0.001	0.063***	0.014
SELF_EMPLOYED	0.019***	0.004	0.012**	0.005	0.007***	0.002	0.103***	0.020
WORKED_HOURS	0.011***	0.003	0.011***	0.004	0.005***	0.001	0.077***	0.018
LEFT	-0.007***	0.003	-0.017***	0.004	-0.005***	0.001	-0.074***	0.017
RIGHT	-0.003	0.003	0.001	0.004	-0.001	0.001	-0.010	0.018
NO_PPARTY	0.013***	0.004	0.029***	0.006	0.008***	0.002	0.121***	0.022
Observations	29,851		29,851		29,851		29,851	
R-squared							0.160	
Pseudo R-squared	0.042		0.069		0.052			

Notes: Significant at 10%; \*\* significant at 5%; \*\*\* significant at 1%

Robust standard errors in brackets

Country dummies were not included; United States is the omitted variable

Regarding the relationships among misanthropy, unfairness and untrustworthiness and socio-economic variables; the findings are in line with the previous literature and our expected results. However, given the lack of appropriate exclusion restrictions, we cannot check whether there are causation problems that may give rise to endogeneity problems.

## 5.1. Personal Characteristics

H-01: Women are less misanthropic than men. Traditionally men see the world in more competitive and conflictual terms while women are more cooperative and nurturing. Although, traditional gender roles and perspectives have been changing in recent decades, some influences remains and differences between genders are significant. This result is mainly explained by the fact that women are more likely to consider that people is fair than men while there are no significant differences in opinions towards trust.

H-02: Age is significant. We highlight that misanthropy is negatively correlated with age and that its impact is also strictly decreasing. When considering model 2.1, we find that being between 31 and 50 years old (the second age-group) decreases misanthropy by 4% and the fall is 15% if the person belongs to the fourth age-group (71 years old or older).

This may result from life course adjustments, as adults adapt to their surroundings and interact with other people whom they can trust or not. As before, this impact is caused by that fact that older people tend to consider that people would try to take advantage of them if they got the chance (being unfair) and this perception is higher as people become older.

H-03: Misanthropy is down with socioeconomic status. We clearly provide evidence in favor of the fact that those people who are materially better-off and with higher social standing, tend to view other people in a more favorable way. Table 3 shows that both income and the two highest educational levels (that imply more than 13 years of schooling) register a significant negative impact. Moreover, even when the two highest levels of education reduce misanthropy; the impact of level 4 (more than 18 years of schooling) is much higher than the impact of the third level.

H-04: Regarding marital status, we find that while marriage and divorce are, in general, significant; these variables show opposite signs and similar absolute values. Married people seem to trust more in other people and at the same time, they are less likely to consider that other people would take advantage of them, therefore, they are less likely to be misanthropic. Being divorced is correlated with more negative judgments about other people. For instance,

findings indicate that divorced people tend to be more misanthropic because they are less likely to trust in other people.

H-05: Misanthropy is higher among cultural groups and minorities that have been discriminated against and isolated from the majority culture. As our models show, negative assessments are higher among those who belong to a minority group; the variable that represents these ethnic groups is significant (at 1%) and its impact is large.

H-06: We find that there are no significant differences among people who identify with some religious group and those who do not (atheist and agnostics). However, findings indicate that what matters is the religiosity and in the expected negative direction. Nonetheless, as there is no information available, we could not identify if there are a significant difference among those with fundamentalist beliefs, which may emphasize the sinful nature of humans and a stern and authoritarian God, and others.

H-07: Even when it is expected that living in a city matters, findings show that it does not occur. Maybe the development of the media has reduced the differences in opinions.

H-08: Misanthropy rises if the person is unemployed as do the probabilities of considering that people would take advantage of them and of believing that people cannot be trusted. This individual attribute is significant and regarding economic characteristics, its positive coefficient is the highest. Unemployment is a negative experience that was caused by other people hence it should lead to unfavorable evaluations of people.

H-09: Regarding job characteristics and political affiliation, we also find significant effects on misanthropy, distrust and unfairness. Working for a private enterprise and self-employment make misanthropy higher as well as it decreases the probability of trusting in other people or considering that other people would be fair. As expected, self-employment has a higher effect. Moreover, misanthropy is also up if the person works more than thirty hours per week and the same is true when considering each dimension separately.

Secondly, we find that political affiliation has a very important role in determining misanthropy, distrust in others and judgments about unfair treatment. While identifying with the right makes no significant difference, those who identify with the left wing seem to be

less misanthropic and are more likely to trust in others or to consider that other people would be fair with them than those who identify with the center. In addition, having no political preferences has, in all cases, the opposite effect.

## 5.2. Country-Effects

H-10: Misanthropy and personal opinions towards other people such as (dis)trust in others and the judgment about the (un)fair received treatment are influenced by the macro-level. Country's characteristics tend to cause significant differences among people's attitudes. The models show that country-variables are significant. The omitted dummy variable is the United States; this means that the results should be interpreted with respect to this country.

According to our model, country-effects play a relevant role. On one hand, we find ten positive effects (people who live in this group of countries tend to be more misanthropic than the Americans) and fifteen negative impacts (people who live in this group of countries are less likely to be misanthropic than the Americans). On the other hand, there are no significant differences among those who live in the United States, France, Great Britain, Hungary, Israel, Latvia, Portugal, South Africa, South Korea, Spain and Taiwan; these dummies variables are no significant. The second half of Table 3, also shows the ranking of countries. As could be seen when considering model 2.1, country-effects vary from -62.3 in the case of Switzerland to 72.8 in the case of Chile.

All Latin American countries are found in the first part of the ranking (Chile, Brazil, Mexico and Uruguay). The same is true in the case of almost all Ex-socialist countries of Eastern Europe (Bulgaria, Slovakia, Slovenia and Poland) and Russia. Even when some of these countries belong to the European Union, they are the newest members so the result indicates that other factors have a larger negative effect (past of corruption, economic instability, lower gross domestic product or human development index).

Taking into account the group of countries which register a negative sign (fifteen countries), Anglo-settlement colonies (Australia, Canada and New Zealand) fall in this group as do the majority of countries that have showed good economic performance such as others

European countries (Austria, Czech Republic, Denmark, Finland, Germany, Ireland, Netherlands, Norway, Sweden and Switzerland).

In the case of Asia, findings register greater heterogeneity. Living in Philippines increases misanthropy, the opposite is true in the case of Japan while Taiwan and Israel are non-significant. Once again, this result may be caused by different economic performance.

When considering each dimension, results indicate that in the majority of the cases the signs remain. However, we find some singularities that should be highlighted.

Firstly, as it was above-mentioned, Mexicans are more likely to be misanthropic and this result is mainly driven by a large effect of the perception about the unfair treatment that they might receive from other people because at the same time, they seem to trust in other people but this last effect is weaker than the previous one.

Secondly, in two cases, the Spanish and Taiwanese, we find no significant differences in misanthropy with respect to the Americans but this result is explained by opposite effects regarding the two considered dimensions, the positive effect of one dimension is neutralized by the negative effect of the other dimension.

Thirdly, in approximately 36% of the cases, the results are explained by the effect of only one dimension on misanthropy. In four cases (France, Ireland, Japan and Uruguay) the impact of (un)fairness is what determines the result and in nine cases (Australia, Bulgaria, Canada, Czech Republic, Finland, Great Britain, New Zealand, Sweden and Russia), (un)trustworthiness plays the relevant role in explaining misanthropy.

Finally, in the case of Great Britain, we find no significant differences in misanthropy and in opinions towards (un)fairness between the British and the Americans, the British seem to distrust more in other people.

### **5.3. Corruption Perception and Misanthropy, are they Related?**

Given our previous results, we investigate whether there is a relationship among this ranking of countries and corruption perception rankings. As could be seen in Table 4, the

rankings seem to be related. In order to prove this, we employed the Spearman's rank correlation test, which displays the correlation coefficients for selected variables. The null hypothesis established that the variables are independent.

Table 4: Corruption and Misanthropy Rankings

Country	Transparency International (1)	Corruption perception (2)	Misanthropy ranking of countries (model 2.1)
Finland	9.700	-0.059	-0.268
New Zealand	9.600	-0.056	-0.135
Denmark	9.500	-0.059	-0.360
Sweden	9.200	-0.042	-0.227
Switzerland	9.100	-0.052	-0.623
Norway	8.900	-0.053	-0.250
Australia	8.800	-0.049	-0.078
Netherlands	8.700	-0.054	-0.465
Great Britain	8.600	0.045	0.000
Canada	8.500	-0.033	-0.180
Austria	8.400	-0.044	-0.577
Germany	8.200	-0.031	-0.439
United States	7.500	-0.055	0.000
Ireland	7.500	-0.031	-0.131
Chile	7.400	0.038	0.728
Spain	7.100	-0.030	0.000
France	7.100	0.140	0.000
Japan	6.900	0.025	-0.177
Israel	6.400	0.037	0.000
Portugal	6.300	0.000	0.000
Uruguay	6.200	0.037	0.192
Slovenia	6.000	0.053	0.398
Taiwan	5.600	-0.030	0.000
Cyprus	5.400	-0.055	-0.619
Hungary	4.800	0.040	0.000
South Korea	4.500	-0.013	0.000
Czech Republic	4.200	0.053	-0.136
Bulgaria	4.100	0.183	0.191
Latvia	4.000	0.014	0.000
Slovakia	4.000	0.135	0.327
Brazil	3.900	0.344	0.544
Mexico	3.600	0.222	0.206
Poland	3.500	0.175	0.413
Russia	2.800	0.146	0.161
Philippines	2.600	0.125	0.153

Notes: Source: Transparency International, Corruption Perception Index (2004).

Source: Melgar *et al.* 2010. Figures indicate the change in the probability of perceiving the highest level of corruption and were computed with respect to the United States.



In particular, we tested whether our misanthropy ranking of countries (see Table 3, model 2.1) is correlated with two corruption perception rankings. We select Transparency International's Corruption Perception Index (2004) and a ranking that was obtained from a previous cross-country research on corruption perception (Melgar *et al.*, 2010).

As expected we find that the misanthropy ranking is correlated with both corruption perception rankings. In the first case, the correlation coefficient is 68.5 and in the second case, it rises to 79. In both cases, the null hypothesis was rejected at 1%. Even when these coefficients are high, the correlation is not perfect because these variables are not determined by the same set of independent variables. This results sheds light on the relationship between these variables, social trust is strongly connected to political trust. Person's trust in other people and trust in civil servants seem to be positively related.

## 6. Conclusions

This study's main contributions are threefold and may be a factor of influence in identifying risk groups. Firstly, by employing a large and more heterogeneous dataset, we present econometric evidence that verify previous findings about personal characteristics. Findings indicate that women, married and older people, having a higher income level, more educated people, more religious people and those who identify with the left wing tend to be less misanthropic. Furthermore, belonging to minority groups, divorce, having no political preferences, working for a private enterprise, self-employment and working more than 30 hours per week raise misanthropy.

Secondly, we provide new evidence about the effect of environmental factors on misanthropy. In twenty-six cases (out to thirty-six), we find significant differences with the United States (the omitted variable). The model shows that ten countries register a positive impact while sixteen countries register a negative sign. Findings indicate that economic performance and countries political stability may be important determinants of misanthropy at the macro-level. As proof, all Latin American countries are found in the first-half of the ranking and the same is true when considering Ex-socialist countries of Eastern Europe and Russia while Anglo-settlement colonies register a negative sign as do European countries.

Thirdly, we provide new elements to the discussion. On one hand, regarding the two considered dimensions, (un)fairness and (dis)trust, findings indicate that in general, all variables influences them in the same direction. However, when considering country-effects some exceptions are found (as the Spanish and Taiwanese who show no significant differences in misanthropy but this result is explained by opposite effects regarding unfairness and distrust). On the other hand, we find that misanthropy is strongly and positively correlated with corruption perception. Indeed, this means that trust in other people is linked to trust in political institutions. This result indicates that political conditions as well as country characteristics are specific factors that influence misanthropy.

Finally, findings shed light on the need for further research about the roles of culture, political context and other countries' characteristics as potential determinants of misanthropic attitudes and social alienation.

## 7. References

- Bourdieu, P. (1985). "The forms of capital." In *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, ed. J.G. Richardson, 241-258. Greenwood: New York.
- Cattacin, S., Gerber, B., Sardi, M. and Wegener R. (2006). Monitoring rightwing attitudes, xenophobia and misanthropy in Switzerland: an explorative study. Sociological research, report 1, Department of Sociology, University of Geneva.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital, *The American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Glaeser, E.L., Laibson, D., Scheinkman J.A. and Soutter, C. (1999). What is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness, National Bureau of Economic Research, WP 7216.
- Hanson, D. J. (1975). Dogmatism and misanthropy, *Psychological Reports*, 36(2), 670-670.
- Heitmeyer, W. (2002). "Gruppenbezogene Menschenfeindlichkeit: Die theoretische Konzeption und erste empirische Ergebnisse." In *Deutsche Zustände. Folge 1*, ed. W. Heitmeyer, 15-34. Suhrkamp: Frankfurt am Main.
- International Social Survey Program. (2004). 2004 Questionnaire. [www.issp.org](http://www.issp.org)
- Jacobs, J. (1961). *The Death and Life of Great American Cities*. Random House: New York.

- Melgar, N., Rossi, M. and Smith, T.W. (2010). Perception of Corruption, *International Journal of Public Opinion Research*, 22, 120-131.
- Portes, A. (1998). Social Capital: its origins and applications in modern sociology, *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Putnam, R. (1995). *The Case of the Missing Social Capital*. Mimeo.
- Putnam, R. (1993). The prosperous community: social capital and public life, *American Prospect*, 13, 35-42.
- Rasinski, K.A., Berktold, J., Smith, T.W. and Albertson, B. (2002). America Recovers: A Follow-up to a national Study of Public response to the September 11th Terrorist Attack. Chicago, IL., National Opinion Research Center.
- Rosenberg, M. (1957). Misanthropy and attitudes to international affairs, *Journal of Conflict Resolution*, 1, 340-45.
- Rosenberg, M. (1956). Misanthropy and political ideology, *American Sociological Review*, 21, 690-95.
- Smith, T.W. (1997). Factors Relating to Misanthropy in Contemporary American Society, *Social Science Research*, 26(2), 179-96.
- Stern, P. (1993). *Socratic rationalism and political philosophy: an interpretation of Plato's Phaedo*. State University of New York Press: New York.
- Transparency International. (2004). Annual Corruption Perception Index. [www.transparency.org](http://www.transparency.org)
- Wilson, T.C. (1991). Urbanism, migration and tolerance: a reassessment, *American Sociological Review*, 56, 117-23.

## **Capítulo 6:**

### **Conclusiones**

En este trabajo se han analizado los determinantes de las opiniones individuales hacia la inmigración, el libre comercio y los factores que influyen en la misantropía. En cuanto a los primeros fenómenos, se consideró en primer lugar un conjunto de países de la Unión Europea y se analizó de forma separada el caso de España. En el capítulo tres se extiende el análisis a una muestra de países más amplia y se profundiza en el estudio de los determinantes macroeconómicos o efectos-país.

Dado el rol clave del nivel educativo individual en la formación de estas actitudes, el cual es considerado como proxy del nivel de cualificación personal, el capítulo cuatro revisa la metodología utilizada en la literatura para verificar las previsiones del modelo H-O según las cuales el factor productivo relativamente abundante debería estar a favor del libre comercio (en este caso los trabajadores cualificados en la Unión Europea) y plantea una revisión de las interpretaciones sobre las estimaciones de modelos probit y logit. El alto apoyo a las políticas restrictivas puede estar relacionado con opiniones negativas que los individuos tengan sobre otras personas en general y en particular sobre aquellas personas de otras nacionalidades. Con el objetivo de profundizar en este aspecto, hemos estudiado en el capítulo cinco los determinantes de la misantropía, fenómeno social que se traduce en una desconfianza generalizada hacia otras personas.

En esta tesis las contribuciones a la literatura son varias. En primer lugar, se han considerado ambas facetas de la globalización simultáneamente (libre comercio y migración) y se han comparado los determinantes de ambas. Al igual que en la literatura previa sobre el tema, se encuentra que estas opiniones no dependen únicamente de factores económicos sino que existe un conjunto de atributos socio-demográficos que juegan un rol relevante (nacionalismo, género, edad, entre otros). En el caso de España se destaca el efecto negativo de los sentimientos nacionalistas, uno de los principales determinantes de las actitudes tanto hacia los inmigrantes como hacia el libre comercio. Este resultado brinda una alerta importante dado que en el contexto actual de una prolongada crisis económica resurjan los movimientos nacionalistas demandando políticas restrictivas. Este resurgimiento asoma como un riesgo para la salud de la Unión Europea y el resto del mundo. Por lo tanto, no es posible

descartar que ocurran cambios políticos abruptos que afecten el actual marco de políticas que afectan el comercio internacional, el movimiento de personas y también el flujo de capitales.

En la caso de la Unión Europea si bien no se encuentran grandes diferencias en los porcentajes de personas que apoyan el libre comercio y la inmigración, los resultados muestran que estas opiniones son determinadas por factores distintos dado que es bajo el ratio de personas que apoyan ambos procesos a la vez. Las preferencias por el libre comercio dependen de factores de largo plazo vinculados fundamentalmente al mercado de trabajo mientras que las actitudes hacia los inmigrantes dependen principalmente de factores de corto plazo. Los modelos muestran que existe un conjunto de variables cuyos efectos son distintos en la formación de cada actitud. Mientras que el auto-empleo y la edad favorecen las actitudes hacia los inmigrantes, estas características no influyen en las preferencias por el libre comercio y por otro lado, la asiduidad religiosa influye en sentido contrario, mientras que favorece las opiniones hacia los inmigrantes, vuelve a las personas más proteccionistas.

Una contribución relevante ha sido mostrar que en la Unión Europea, el sector de empleo es un factor determinante, es decir, las opiniones de los trabajadores cualificados no son homogéneas sino que dependen del sector de empleo. A partir de este resultado, un aspecto pendiente a considerar en futuros proyectos, es incorporar al análisis el nivel de cualificación de los inmigrantes y el sector de actividad en el cual se emplean.

Más aun, en el caso de España, se agregan nuevos elementos al análisis en cuanto a los modelos económicos y sus predicciones sobre los efectos de la globalización que además diferencian a España del promedio de la Unión Europea. Tanto para las preferencias por el libre comercio como para las actitudes hacia la inmigración, se encuentra que estas actitudes se comportan según el modelo R-V. Los resultados indican que predomina la visión de corto plazo en la cual los factores productivos son fijos, y por lo tanto las opiniones dependen de las características del sector de empleo.

En el caso de la Unión Europea esto se debe a que los empleados en sectores con ventaja comparativa tienden a apoyar el libre comercio, por lo cual predomina la visión de corto plazo. En el caso de España, se encontró que el hecho de estar empleado en el sector agrícola determina actitudes menos favorables; indicando que los inmigrantes son percibidos como competencia en el mercado laboral, por lo tanto el horizonte temporal relevante es el corto

plazo. Si bien la inmigración a zonas rurales puede ser funcional a la economía dado el proceso de movilidad del campo a la ciudad, en momentos de crisis o alto desempleo, la situación puede revertirse e incrementarse el rechazo a los inmigrantes también en aquellas zonas o sectores donde antes habían sido útiles.

Además, se destaca una particularidad del caso español, estas opiniones no están sesgadas hacia las posibles pérdidas dado que los empleados en sectores con desventaja comparativa no se oponen al libre comercio. Esta característica implica que los sectores orientados a la exportación apoyan una mayor liberalización comercial, mientras que los sectores que compiten con importaciones no demandan mayores niveles de protección dado que las ganancias del comercio internacional más que compensan las posibles pérdidas.

Es destacable también el rol de la educación dado que es un factor que contribuye a generar actitudes más favorables tanto hacia el libre comercio como hacia la inmigración y por lo tanto, contribuye a contrarrestar los efectos negativos mencionados. Cada año de educación contribuye a generar actitudes más favorables y en línea con el modelo H-O, los más educados (factor relativamente abundante tanto en la Unión Europea como en España) tienden a apoyar el libre comercio y la inmigración.

Al extender el análisis a una muestra mayor de países, se verifica también que el capital humano está positivamente relacionado con el apoyo al libre comercio y que las personas forman sus opiniones considerando cuál será el efecto de mediano o largo plazo sobre sus ingresos. En el caso de la muestra ampliada de países, también se encuentra que los resultados verifican el modelo R-V, aquellos individuos empleados en sectores con desventaja comparativa tienden a oponerse al libre comercio.

La muestra más amplia y heterogénea de países permitió incluir en los modelos, distintas características del país de residencia y aportar nuevos resultados a la literatura. En primer lugar, encontramos evidencia que indica que la valoración global que realiza un individuo sobre las consecuencias de la liberalización del comercio para el conjunto de la economía no está en consonancia con lo que indican los modelos teóricos. Por ejemplo, aumentos en la tasa de desempleo o en la tasa de inflación causan que se prefieran políticas restrictivas o proteccionistas, lo cual indica que las personas no confían en que el libre comercio dará lugar a precios más bajos o crear puestos de trabajo. En un contexto macroeconómico inestable, el

temor a los altos costos de ajuste puede ser más importante que el efecto positivo del libre comercio.

Además se probó que existe una relación positiva entre la tasa de penetración de las importaciones y el apoyo al proteccionismo, especialmente en las economías pequeñas. Es decir, las importaciones son vistas como una amenaza para la producción nacional, más que como una oportunidad para los consumidores. Sin embargo, las exportaciones son valoradas positivamente, sobre todo en las economías pequeñas.

Se confirma también que los niveles de restricción al comercio aplicados por los países se correlacionan positivamente con el promedio de apoyo al proteccionismo. Una posible explicación, es que las políticas comerciales responden a las demandas del público. Al considerar el rol de las políticas comerciales, encontramos que las medidas proteccionistas impuestas por el país de residencia no influyen de manera significativa en el apoyo al proteccionismo. Sin embargo, es una pregunta abierta si nuestro resultado se debe a una causalidad inversa, al hecho de que las personas no son conscientes del nivel real del proteccionismo o a que no son muy sensibles a este aspecto. Adicionalmente, hemos probado que cuanto más fácil sea el acceso a las exportaciones del país de residencia, menos probable es que el individuo apoye las políticas restrictivas del libre comercio.

Dados los factores mencionados, se comprueba también para este conjunto más heterogéneo de países que una crisis o recesión pueden aumentar las demandas por políticas proteccionistas. Además, se destaca que los individuos parecen ser conscientes del acceso de las exportaciones de sus países a los socios comerciales y por lo tanto, que las presiones podrían propagarse rápidamente de un país a otro. Parece que la mejor manera de superar la visión pesimista sobre el libre comercio es mejorar los niveles educativos. De hecho, las personas más educadas muestran una mayor probabilidad de apoyar el libre comercio dondequiera que vivan. Proporcionar información transparente sobre las restricciones al comercio, la composición del comercio y la importancia de los sectores de exportación y los mercados extranjeros también podría reducir el apoyo al proteccionismo.

Dada la indiscutible relevancia de la educación en la formación de estas opiniones, en el capítulo cuatro se realiza una revisión metodológica de las interpretaciones de los efectos

indirectos o aquellos que surgen a partir de la interacción de la educación con alguna otra variable. Sin embargo, no surgen de este análisis; resultados que contradigan trabajos previos.

A partir de los resultados anteriores y de los altos porcentajes de personas que apoyan políticas restrictivas, se puso en evidencia que los individuos no reaccionan de la misma forma frente a la inmigración y al libre comercio, dos facetas del mismo fenómeno, porque su percepción económica es diferente sino también porque sus ideologías y/o características socio- demográficas les hacen opinar hacia las personas de forma diferente que hacia los bienes. Por ello, consideramos importante investigar la reacción que tienen los individuos hacia los demás en general. En concreto, estudiamos los determinantes de la misantropía. Es decir, si las personas son propensas a no confiar en otros individuos, es menos probable que estén a favor de la inmigración, el libre comercio u otras facetas de la globalización que impliquen interacciones o coordinación con personas extranjeras.

Por un lado, se presenta evidencia econométrica que verifica los hallazgos previos sobre las características personales. Algunos de estos resultados, se corresponden con los hallados en el caso de las opiniones frente al libre comercio y la inmigración. Por ejemplo, un nivel educativo más alto o mayores niveles de ingresos reducen la probabilidad de manifestar rasgos misantrópicos e incrementa las chances de apoyar la inmigración y el libre comercio,

Por otro lado, se proporciona nueva evidencia sobre el efecto de las características del país en la misantropía. Los resultados indican que, al igual que lo que ocurre en el caso del libre comercio y la inmigración, el desempeño económico y la estabilidad política pueden ser determinantes importantes de la misantropía. Los individuos que viven en países más estables o con mejores indicadores macroeconómicos tienden a ser menos misantrópicos y es más probable que apoyen la liberalización comercial y la inmigración.

Además, se ofrecen nuevos elementos a la discusión. En relación con las dos dimensiones consideradas, rectitud y confianza, los resultados indican que, en general, todas las variables influyen en la misma dirección. Sin embargo, cuando se consideran los efectos del país se encuentran algunas excepciones (como los españoles y taiwaneses que no muestran diferencias significativas en la misantropía, pero este resultado se explica por efectos opuestos sobre la rectitud y confianza). Por último, encontramos que la misantropía se



correlaciona fuerte y positivamente con la percepción de corrupción. En efecto, esto significa que la confianza en otras personas está ligada a la confianza en las instituciones políticas.

A partir de estos resultados se abren varias líneas de investigación. En primer lugar, naturalmente surge la necesidad de evaluar los resultados presentados con datos recientes dado el contexto de crisis global lo cual hasta el momento no ha sido posible dado que ISSP no ha reiterado el módulo de Identidad Nacional en encuestas recientes.

En segundo lugar, sería interesante incluir otros indicadores del mercado de trabajo como la flexibilidad laboral o la capacidad del país de retener o atraer personas calificadas (ambos componente del Índice de Competitividad Global del *World Economic Forum*). Otra extensión en el análisis de las actitudes frente a los inmigrantes y la misantropía consiste en incluir la nacionalidad de los inmigrantes y/o su nivel de cualificación, la combinación de estas variables contribuiría a arrojar luz sobre las opiniones de los ciudadanos.

Los resultados brindados indican que la incorporación de indicadores que permitan evaluar otras dimensiones como factores culturales e indicadores de la situación política del país y la globalización como determinantes potenciales de la misantropía permitiría arrojar luz sobre el proceso de formación de estas actitudes. Las creencias u opiniones de los individuos están determinadas por sus condiciones actuales de vida pero también por todo lo vivido. Es decir, es esperable que otros aspectos sociales y culturales también expliquen cómo un individuo percibe a los demás y el grado de apoyo a la globalización, en particular al libre comercio y la inmigración.

Finalmente, al principio de este trabajo se planteó que si bien el modelo H-O predice que los factores de producción se trasladarán al país donde su retorno sea más alto (por lo tanto, los flujos de capital deberían orientarse hacia países en desarrollo), la evidencia empírica no respalda esta predicción. Una extensión que contribuiría a la comprensión de este fenómeno sería evaluar en qué medida la desconfianza hacia otras personas o nacionalidades influyen en este proceso.