

# LOS ACUERDOS DE COMERCIO PREFERENCIAL COMO RESPUESTA A LAS SUBVENCIONES A LA EXPORTACION

*José Méndez Naya\**  
*Luciano Méndez Naya\*\**

Partiendo de un modelo de *dumping* recíproco en el que hay tres países, se demuestra que la respuesta óptima a una subvención a la exportación por parte de uno de los países es la formación de un club de comercio preferencial por parte de los otros dos países. Por otro lado, se prueba que regionalismo y multilateralismo deben de ser considerados como procesos complementarios.

**Palabras clave:** *política comercial, integración económica, estructura industrial, estrategia empresarial, análisis teórico.*

**Clasificación JEL:** *F13, F15, L10.*

## 1. Introducción

Una parte cada vez más importante del comercio internacional se desarrolla en situaciones de competencia imperfecta en las cuales las empresas actúan tratando de beneficiarse de su poder de mercado. En este contexto, los determinantes y patrones de comercio internacional son diferentes a los que predice la teoría tradicional, que se basa en la hipótesis de competencia perfecta. Además, los efectos y argumentos que justifican la utilización de políticas comerciales son también distintos. En resumen, se necesita una nueva estructura teórica que nos permita estudiar los distintos temas relacionados con el comercio internacional y con la política comercial. Para

un breve y selectivo repaso de la literatura sobre el tema, puede verse Dixit (1984).

Las nuevas teorías del comercio internacional, que en mayor o menor medida relajan la hipótesis de competencia perfecta, permiten explicar los distintos patrones de comercio que se observan en la práctica. En particular, permiten explicar el comercio intraindustrial, es decir, el intercambio entre países de productos que pertenecen a una misma industria. Un tipo particular de comercio intraindustrial es el comercio recíproco de un mismo producto homogéneo que puede ser explicado por medio del modelo de *dumping* recíproco. Este tipo de comercio, tal como han justificado Brander (1981) y Brander y Krugman (1983), surge como resultado de la actuación estratégica de las empresas que discriminan precios en los mercados internacionales al objeto de maximizar sus beneficios.

En este contexto, Brander y Spencer (1985) mostraron que una subvención a las exportaciones puede incrementar el bie-

---

\* Universidad de A Coruña.

\*\* Universidad de Santiago de Compostela.

La realización de este trabajo ha sido posible gracias al apoyo financiero de la Xunta de Galicia por medio de los proyectos PGIDT99PXI10004A y PGIDT00PXI20104PR.

nestar nacional al provocar un trasvase de beneficios de las empresas extranjeras hacia las empresas nacionales. Por este motivo, a pesar de que los consumidores extranjeros se verían beneficiados debido a los menores precios de mercado, esta subvención puede resultar perjudicial para el otro país. Sin embargo, este análisis adolece de una importante limitación ya que se asume que el tercer país no reacciona, lo que parece bastante irreal si se da el hecho de que su bienestar se ve reducido como consecuencia de la política del primero. Collie (1991) analizó los efectos de las represalias en este contexto y mostró que un país que utilice de forma óptima sus aranceles y/o subvenciones a la producción siempre se verá beneficiado de una subvención a la exportación por parte del otro país.

Partiendo de un modelo de tres países, en este trabajo se analizan los efectos de las represalias por parte de dos países a una subvención exterior a las exportaciones, asumiendo que los países considerados pueden imponer aranceles discriminatorios sobre sus importaciones. Esta característica del modelo nos permite analizar ciertos aspectos relacionados con la teoría de la integración económica dentro de la estructura analítica del modelo de *dumping* recíproco. En primer lugar, se justifica que los acuerdos de comercio preferencial, tal como habían establecido Cooper y Massell (1965), no deben ser considerados como iniciativas de los países que tratan de buscar una localización más eficiente de los recursos, sino que deberían ser entendidos como políticas comerciales alternativas a las tradicionalmente usadas. En concreto, en este trabajo los acuerdos de comercio preferencial surgen como respuesta óptima de los países miembros a una subvención exterior a las exportaciones. En segundo lugar, se analiza en qué medida los acuerdos de liberalización regional facilitan o dificultan la liberalización general del sistema. Tal como señaló Bhagwati (1993) existen dos posibles escenarios: escenario no cooperativo o regionalismo cerrado y escenario cooperativo o regionalismo abierto. Recientemente, Winters (1996) ha remarcado que la respuesta a este dilema es todavía un debate abierto. Muchos autores, por ejemplo Panagarya y Findlay (1996),

Krishna (1998), Sánchez, Novo y Méndez (1999), argumentan que ambos procesos son sustitutivos; sin embargo otros, como Wei y Frankel (1996), consideran los bloques comerciales, tal y como se reconoce en el artículo XIV del GATT, como procesos que facilitan la liberalización general del sistema. En este trabajo, se justifica que cuando los países miembros de un club de comercio preferencial deciden incrementar su nivel de integración económica, reduciendo las barreras a su comercio recíproco, también tendrán incentivos a liberalizar su comercio con el exterior reduciendo las barreras al comercio con terceros países. En resumen, se prueba que cuanto mayor sea la liberalización regional mayor será la liberalización general y, por tanto, ambos procesos deben ser considerados como complementarios.

Al objeto de determinar las políticas comerciales óptimas de los países, se plantea un juego por etapas, en donde el concepto de solución utilizado es el de equilibrio perfecto en subjuegos, suponiendo que los gobiernos deciden sus políticas conociendo cuál será la respuesta óptima por parte de las empresas. En concreto, se plantea un juego de tres etapas: en la primera etapa, se supone que uno de los tres países impone una subvención óptima sobre sus exportaciones. En la segunda etapa, los otros dos países reaccionan imponiendo aranceles óptimos sobre sus importaciones. Finalmente, en la última etapa del juego, la competencia *à la* Cournot determina la cantidad que vende cada empresa en cada uno de los mercados. Este tipo de juegos se resuelve por inducción hacia atrás. Así, en primer lugar, la maximización de los beneficios de las empresas determina las cantidades de equilibrio en cada uno de los mercados; dichas cantidades dependerán tanto de los aranceles, como de la subvención a las exportaciones que impongan los países. A continuación, con esta información, los países determinan los aranceles que maximizan su nivel de bienestar, aranceles que dependerán de la subvención a las exportaciones que imponga el primer país. Finalmente, el primer país, teniendo en cuenta toda la información, determina la subvención óptima a sus exportaciones.

## 2. El modelo

Tal como hemos indicado, partiremos de un modelo de *dumpling* recíproco en el cual hay tres países, 1, 2 y 3; cada uno de los países tiene una firma que produce un mismo producto homogéneo. La estructura de costes de las empresas es idéntica y los rendimientos son constantes a escala; para simplificar, se supone que los costes marginales de producción son 0 (los resultados fundamentales del trabajo pueden obtenerse con otras estructuras de costes más complejas). En lo que se refiere a la demanda, se supone que los consumidores de los tres países tienen las mismas preferencias, que pueden ser representadas por medio de una función indirecta de utilidad del tipo  $U = V(p) + I$ , en donde  $p$  es el precio del bien e  $I$  es el ingreso.

En este caso, por la identidad de Roy, se verifica que  $\frac{\partial V}{\partial p} = -q$ , siendo  $q$  la cantidad de producto consumida en el país en cuestión. Se supone, además, que la función inversa de demanda es continua y dos veces diferenciable, verificándose que  $p'(q) < 0$  y  $p''(q) \leq 0$ .

Las cantidades vendidas por cada empresa en cada mercado están representadas en el Cuadro 1.

Por comodidad de exposición, denotamos  $p(x_i + y_i + z_i)$ ,  $p'(x_i + y_i + z_i)$  y  $p''(x_i + y_i + z_i)$  por  $p_i$ ,  $p'_i$  y  $p''_i$ , respectivamente. Al objeto de asegurar la existencia y unicidad del equilibrio de Cournot, se asume que para todo  $i$  se verifica que:

$$p'_i + p''_i \alpha < 0, (\alpha = x_i, y_i, z_i) \quad [1]$$

Esta es una hipótesis habitual en este tipo de modelos (véase, por ejemplo, Brander y Spencer, 1985; y Brander y Krugman, 1983 y, aunque puede incumplirse si la demanda es muy convexa, estas situaciones se consideran poco habituales).

Suponiendo, sin pérdida de generalidad, que es el tercer país el que impone la subvención óptima sobre sus exportaciones, los beneficios de las empresas están dados por:

$$\begin{aligned} \pi^1 &= p_1 x_1 + (p_2 - t_{21}) x_2 + p_3 x_3 \\ \pi^2 &= (p_1 - t_{12}) y_1 + p_2 y_2 + p_3 y_3 \\ \pi^3 &= (p_1 - t_{13} + s) z_1 + (p_2 - t_{23} + s) z_2 + p_3 z_3 \end{aligned} \quad [2]$$

CUADRO 1

### CANTIDADES VENDIDAS POR CADA EMPRESA EN CADA MERCADO

	Mercado 1	Mercado 2	Mercado 3
Empresa 1.....	$x_1$	$x_2$	$x_3$
Empresa 2.....	$y_1$	$y_2$	$y_3$
Empresa 3.....	$z_1$	$z_2$	$z_3$
<b>Total .....</b>	<b><math>x_1 + y_1 + z_1</math></b>	<b><math>x_2 + y_2 + z_2</math></b>	<b><math>x_3 + y_3 + z_3</math></b>

En donde  $t_{ij}$  es el arancel impuesto por el país  $i$  sobre las importaciones procedentes del país  $j$ , y  $s$  es la subvención a las exportaciones otorgado por el tercer país. En este contexto, en el cual los rendimientos son constantes a escala y no existen restricciones de capacidad, se verifica que los mercados están segmentados en el sentido de que los cambios que ocurren en un país no afectan en absoluto a las decisiones de las empresas en los restantes mercados. En este contexto, el mercado del país  $i$  puede ser analizado independientemente de los otros. Para un análisis detallado de la importancia que tienen las hipótesis de mercados segmentados e integrados en este tipo de modelos, véase Venables (1990).

## 3. Principales resultados

A lo largo del artículo se demuestran una serie de proposiciones. La primera de ellas hace referencia a los efectos sobre el equilibrio de mercado tanto de los aranceles como de la subvención a las exportaciones y puede enunciarse como sigue:

### *Proposición 1:*

*a) Una subvención a las exportaciones por parte de un país incrementa las ventas de la empresa nacional en los mercados extranjeros y reduce las ventas de las empresas extranjeras en dichos mercados.*

*b) La imposición de un arancel sobre las importaciones procedentes de un país reduce las ventas de la empresa de dicho país en el mercado nacional e incrementa las ventas de las otras dos empresas.*

c) El precio de equilibrio de mercado de un país será tanto mayor cuanto mayores sean los aranceles de dicho país y cuanto menor sea el subsidio a las exportaciones del tercer país.

La Proposición 2 prueba uno de los resultados centrales del trabajo, a saber, que los acuerdos de comercio preferencial surgen como una respuesta óptima a las subvenciones a la exportación.

*Proposición 2: Si uno de los países impone una subvención a las exportaciones, la respuesta óptima por parte de los otros dos es formar un club de comercio preferencial.*

Los efectos sobre el bienestar de los aranceles se analizan en la proposición 3.

*Proposición 3: Un país que imponga aranceles discriminatorios óptimos sobre sus importaciones siempre sale beneficiado de una subvención exterior a las exportaciones.*

En la proposición 4 se estudia en qué medida la discriminación arancelaria se ve afectada por la magnitud de la subvención a las exportaciones.

*Proposición 4: Cuanto mayor sea la subvención a las exportaciones otorgada por un país, mayor será la discriminación arancelaria en contra de dicho país.*

Finalmente, la proposición 5 trata los efectos de la liberalización regional sobre la liberalización general del sistema.

*Proposición 5:*

a) Una reducción de los aranceles exteriores por parte de los países miembros de un bloque comercial conduce a una reducción de sus aranceles bilaterales, y viceversa. Es decir, regionalismo y multilateralismo son dos procesos complementarios.

b) Una reducción de los aranceles, tanto exteriores como bilaterales, por parte de los países miembros de un bloque comercial induce a un incremento de las subvenciones a la exportación por parte de los países no miembros del bloque.

En resumen, se obtienen tres resultados fundamentales. En primer lugar, tal como probaron Brander y Spencer (1985), se demuestra que un país tiene incentivos a imponer subvenciones a las exportaciones y, al igual que en Collie (1991), que por

medio de la adopción de aranceles óptimos un país siempre sale beneficiado de una subvención exterior a las exportaciones.

En segundo lugar, se prueba que cuando un país subvenciona sus exportaciones, los otros dos impondrán menores aranceles a su comercio bilateral que al comercio con el exterior, es decir la respuesta óptima a una subvención exterior a las exportaciones es la formación de un club de comercio preferencial. Por último, se argumenta que la liberalización regional y general del sistema deben de ser considerados como procesos complementarios.

### Referencias bibliográficas

- [1] BHAGWATI, J. (1993): «Regionalism vs. Multilateralism: An Overview», en J. DE MELO y A. PANAGARYA (eds.), *New Dimensions in Regional Integration* (Cambridge University Press: Cambridge).
- [2] BRANDER, J. A. (1981): «Intra-Industry Trade in Identical Commodities», *Journal of International Economics* 11, 1-4.
- [3] BRANDER, J. A. y KRUGMAN, P. (1983): «A Reciprocal Dumping Model of International Trade», *Journal of International Economics* 15, 313-321.
- [4] BRANDER, J. A. y SPENCER, B. J. (1985): «Export Subsidies and International Market Share Rivalry», *Journal of International Economics* 18, 83-100.
- [5] COLLIE, D. (1991): «Export Subsidies and Countervailing Tariffs», *Journal of International Economics* 31, 309-324.
- [6] COOPER, C. A. y MASSELL, B. F. (1965): «A New Look at Customs Union Theory», *Economic Journal* 75, 742-47.
- [7] DIXIT, A. K. (1984), «International Trade Policy for Oligopolistic Industries», *Economic Journal*, suppl., 1-16.
- [8] KRISHNA, P. (1998): «Regionalism and Multilateralism: A Political Economy Approach», *Quarterly Journal of Economics* 113 (1), 506-19.
- [9] PANAGARIYA, A. y FINDLAY, R. (1996): A Political-economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Union», en FEENSTRA, R.; IRWIN, D. y GROSSMAN, G. (eds.): *The Political Economy of Trade Reform, Essays in Honor of Jagdish Bhagwati* (MIT Press).
- [10] SANCHEZ, E.; NOVO, J. A. y MENDEZ, J. (1999): «Endogenous Preferential Trade Agreements», *Journal of Economic Integration*, 14(3), 419-431.
- [11] VENABLES, A. (1990): «International Capacity Choice and National Market Games», *Journal of International Economics* 29, 23-42.
- [12] WEI, S.-J. y FRANKEL, J. (1996): «Can Regional Blocs Be a Stepping Stone to Global Free Trade? A Political Economy Analysis», *International Review of Economics and Finance*, 5(4), 339-347.
- [13] WINTERS, L. A. (1996): «Regionalism versus Multilateralism», *World Bank Policy Research Working Paper* 1687.