

Aitor Calo Blanco*
José Méndez Naya*

INTEGRACIÓN ECONÓMICA, BARRERAS NO ARANCELARIAS Y BIENESTAR SOCIAL

El objetivo de este trabajo es el de analizar en qué medida los acuerdos de comercio preferencial conducirán a una sustitución de las barreras arancelarias por otras de tipo no arancelario, así como los efectos sobre el bienestar que se derivan de la utilización de dichas barreras. El principal resultado que se obtiene es que, en general, la utilización de dichas barreras es perjudicial desde el punto de vista del bienestar agregado y que, únicamente en el caso de que los países estén especialmente interesados en proteger a los productores nacionales, el proceso de integración económica conducirá a un incremento de las barreras no arancelarias.

Palabras clave: integración económica, política comercial, restricciones a los intercambios, obstáculos no arancelarios.

Clasificación JEL: F12, F13, F14.

1. Introducción

En los últimos años la organización de la economía internacional, en lo que se refiere a las políticas comerciales instrumentadas por los países, se ha caracterizado por dos variables fundamentales:

Por un lado, los procesos de integración comercial han ido adquiriendo una importancia creciente en varias regiones del mundo, y dichos acuerdos regionales incluyen a todo tipo de países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo.

Por otro lado, y ligado a ese proceso de integración se ha ido produciendo al mismo tiempo un fenómeno inverso, ya que a medida que los acuerdos internacionales han supuesto una reducción de las barreras de tipo arancelario, los países han reaccionado tratando de sustituir aquéllas por otras de tipo no arancelario, véase por ejemplo Daly y Kuwahara (1998).

El objetivo de este trabajo es analizar en qué medida los países que llevan a cabo un proceso de integración económica, y por tanto liberalizan su comercio recíproco, tendrán incentivos a sustituir las barreras comerciales tradicionales por otras de tipo no arancelario, estudiando los efectos que este tipo de comportamiento tiene sobre las variables relevantes de los países: niveles de precios, beneficios de las empresas, excedente de los consumidores, bienestar agregado, etcétera.

* Universidad de A Coruña.

Los autores agradecen el apoyo financiero de la Xunta de Galicia por medio del proyecto PGIDT02PXI10001PR.

Empezando por el análisis de los procesos de integración económica, puede afirmarse que hasta la aparición de la obra de Viner (1950) se creía que dichos procesos de integración económica resultaban siempre beneficiosos, puesto que suponían una eliminación de las barreras comerciales entre los países miembros y representaban un acercamiento al libre comercio mundial, con una consiguiente localización más eficiente de los recursos. Este planteamiento fue cuestionado por Viner, que argumentó que tras la formación de un bloque comercial se producen dos efectos contrarios sobre el bienestar: un efecto creación de comercio que es beneficioso y un efecto desviación de comercio que es perjudicial, por lo que el resultado final derivado de este tipo de acuerdos está indeterminado. Para solucionar este problema Kemp y Wan (1976) proponen que los países miembros deben de reajustar sus aranceles exteriores de tal modo que el comercio con los países no miembros no se vea afectado, y que por tanto el único efecto derivado del acuerdo comercial sea el de creación de comercio. El problema es que, en general, los países miembros no tienen incentivos a utilizar sus aranceles exteriores con esta finalidad, ya que esto supondría una pérdida en términos de bienestar.

Respecto a las barreras no arancelarias, debemos aclarar que nos referimos a este término en sentido amplio, incluyendo tanto normas legales como procedimientos administrativos basados en directivas informales de instituciones y gobiernos. Debido a su naturaleza estas barreras son difíciles de conocer, interpretar y cumplir, puesto que no suelen ser transparentes. Su número y variedad es muy amplio, sin embargo todas tienen en común que son discriminatorias en el sentido de que perjudican a los productos importados frente a los nacionales.

En cuanto a las barreras no arancelarias más importantes, Sanna-Randaccio (1996) destaca en su trabajo las que generalmente se reconocen como más significativas. Entre ellas se encuentran los procedimientos aduaneros, los controles en las aduanas, las restricciones voluntarias a la exportación exigidas por los países

importadores, las cuotas a la importación, las regulaciones sanitarias y de seguridad, el aprovisionamiento por parte gobierno, que lo hace generalmente discriminando a favor de las empresas nacionales, y las ayudas estatales como los subsidios y los beneficios fiscales. Otros instrumentos a destacar son el control de tipos de cambio, requisitos de empaque y etiquetado, regulaciones ecológicas, etcétera. Por otro lado, Daly y Kuwahara (1998) dividen las barreras no arancelarias en dos grandes categorías: restricciones cuantitativas y medidas de control de precios. Otros estudios se centran en el análisis de las barreras no arancelarias que en la práctica se encuentra imponiendo un determinado país, como por ejemplo Daly y Stamnas (2001), que se centraron en el caso particular de Corea.

Tal y como se ha indicado, una de las características más destacadas de las últimas décadas es la constatación de que, a medida que se han ido desarrollando diferentes procesos de integración con la consiguiente reducción de las barreras arancelarias tradicionales, se ha ido produciendo paralelamente un incremento de la protección vía barreras no arancelarias. De esta manera, dichas barreras no arancelarias en sentido amplio han sido utilizadas como mecanismos alternativos a las políticas tradicionales para proteger los mercados nacionales. Por esta razón, la eliminación de esas barreras se ha convertido en la última década en uno de los principales objetivos de todo acuerdo comercial.

Yu (2000) se centra en el análisis del anterior problema y propone un modelo en el cual los aranceles son sustituidos por las barreras no arancelarias. Yu presta especial atención a las posibles medidas de presión que pueden hacer los diferentes agentes económicos. Así, un *lobby* empresarial intentará influir al máximo en los gobiernos cuando estos deciden su política comercial. Por otra parte, el gobierno deberá atender a su vez a los intereses de los consumidores, puesto que cualquier política que eleve los precios reducirá el apoyo de la ciudadanía en el gobierno. De esta manera, los dirigentes tendrán que buscar un equilibrio entre los intereses de ambos agentes. Bajo esta perspectiva se justifica la

sustitución de las barreras arancelarias por las no arancelarias, puesto que estas últimas son en general mucho menos transparentes al público.

La formación de una unión aduanera supone la eliminación de cualquier barrera al libre comercio entre los países miembros. Por tanto, no hay posibilidades de aplicar políticas comerciales intervencionistas, ya sean aranceles, cuotas, subsidios a la exportación o cualquier otra. Sin embargo, se supone que los países miembros pueden interferir de forma indirecta en la libre circulación de mercancías, aplicando este tipo de medidas a las que antes nos referíamos como barreras no arancelarias en sentido amplio.

A principios de la década de los noventa Neven y Röller (1991) intentaron comprobar si en la Unión Europea se daba realmente una igualdad entre las empresas europeas a la hora de competir en el mercado comunitario, pero los patrones de comercio que encontraron sugerían que esto no era así, puesto que las empresas nacionales siempre tenían cuotas de mercado superiores a las de las empresas comunitarias. Según ellos, esto se podía deber tanto a una determinada preferencia por los productos nacionales, como a la existencia de mayores costes para las empresas comunitarias, muy ligado este último hecho a la existencia de barreras no arancelarias, lo que indicaría que la integración no era completa aún. Finalmente, también comprobaron cómo era el comercio con el resto de países, y obtuvieron que las barreras no arancelarias dificultaban más el comercio con los países no socios que dentro de la Unión.

En lo que se refiere a los efectos sobre el bienestar que se derivan del uso de las barreras no arancelarias, Sanna-Randaccio (1996) distingue dos tipos de empresas sobre las que éstas recaen. Por un lado, estarían las empresas exportadoras tradicionales ubicadas en un determinado país, las cuales intentan vender sus mercancías en el mercado de cualquier otro país. Por otro lado, están las decisiones de las multinacionales en materia de inversión directa, que en las últimas décadas se está dando en regiones integradas como la Unión Europea. En este caso, las empresas extranjeras que

se instalen en un país foráneo para vender en su mercado, estarán sujetas a la imposición de unas menores barreras no arancelarias. Según este autor, un proceso de integración conllevará a un trasvase entre exportación e inversión directa en función del tipo de barrera comercial que se reduzca, lo que redundará en diferentes efectos sobre las variables relevantes de los países. En la misma línea, Winkelmann y Winkelmann (1997), estiman que los costes derivados de la utilización de las barreras no arancelarias son superiores a los que se consideraban tradicionalmente, y proporcionan evidencia empírica al respecto. Por otro lado, Grether y Müller (2001) argumentaron para el caso suizo que el proceso de integración en la Comunidad Europea, con la correspondiente reducción de las barreras no arancelarias, supondría importantes ganancias para el país.

El principal objetivo de este trabajo es el de analizar en qué medida las barreras no arancelarias pueden ser consideradas como un instrumento sustitutivo de las políticas arancelarias tradicionales. Para ello, se plantean diferentes escenarios en los cuales los países van incrementando su nivel de integración económica, y se analiza en qué medida una unión aduanera se vería afectada por el uso de las barreras no arancelarias.

A la hora de determinar los efectos derivados del anterior proceso se plantea un juego por etapas, en donde los países deciden sus políticas comerciales en la primera etapa del juego y, dadas dichas políticas, las empresas fijan la cantidad de mercado como resultado de la competencia a la Cournot.

La principal conclusión a la que se llega es que una unión aduanera no debería utilizar las barreras no arancelarias excepto que a la hora de instrumentar dicha política comercial, en lugar de tratar de maximizar el bienestar agregado, se tenga especial interés en proteger a los productores nacionales. Es decir, que se delegue la instrumentación de la política comercial en un agente que pondere en mayor medida los beneficios de las empresas que el resto de los componentes del bienestar social. Los problemas de delegación de la política comercial han sido estudiados por Collie

(1997), entre otros. Lipsey (1970) analizó los efectos de la delegación en el seno de una unión aduanera, y justificó que si existe la posibilidad de transferencias entre los países miembros, la política exterior común debe fijarse con el objetivo de maximizar el bienestar agregado de los países miembros. En caso de no existir transferencias, Riezman (1985) argumentó que se produciría un conflicto de intereses entre los países porque todos estarían interesados en fijar la política comercial que maximiza su utilidad.

2. El modelo

Se parte del modelo de *dumping* recíproco planteado inicialmente por Brander (1981), en el que hay tres países denotados respectivamente 1, 2 y 3, y tres empresas, una localizada en cada país, que producen un mismo producto homogéneo.

Las empresas producen bajo rendimientos constantes a escala, y sus costes marginales de producción son asimétricos, siendo c_1 , c_2 y c_3 los costes de la empresa 1, 2 y 3 respectivamente. Sin pérdida de generalidad, se supone que la relación de costes es tal que $c_1 > c_2 > c_3$, y con la finalidad de simplificar el análisis normalizamos el coste marginal de la empresa del país 3 a cero ($c_3 = 0$). A pesar de que existe esta asimetría de costes, los tres países se encontrarán importando y exportando el mismo producto homogéneo como consecuencia de la actuación estratégica de las empresas propia del modelo de *dumping* recíproco.

Debido a la hipótesis de rendimientos constantes a escala y al hecho de que no existen restricciones de capacidad, los mercados están segmentados, lo que significa que desde el punto de vista de las empresas los cambios que puedan ocurrir en uno de los mercados no influyen en absoluto en las decisiones tomadas en los otros. Por ello, cada mercado puede ser analizado de forma individual con independencia de lo que ocurra en los mercados restantes. Concretamente, analizamos lo que ocurre en el mercado del país 3, también llamado país consumidor o país importador.

Se denota por x , y y z a las cantidades vendidas en el mercado del país 3 por las empresas de los países 1, 2 y 3 respectivamente. La cantidad total vendida en el mercado vendrá dada por $q = x + y + z$. En este caso, la función inversa de demanda, que se obtiene a partir de una función cuasi-lineal de tipo:

$$U(q) = aq - \frac{b}{2}q^2 \quad [1]$$

puede escribirse como una función lineal de la cantidad como sigue:

$$p = a - bq \quad [2]$$

en donde p es el precio del bien.

Se supone que el país consumidor, aparte de aplicar barreras no arancelarias sobre sus importaciones, puede aplicar aranceles discriminatorios sobre los productos procedentes de otros países. Por otra parte, los países productores disponen de la posibilidad de otorgar subsidios a la exportación. Las funciones de beneficios de las empresas del país 1 y 2 son respectivamente:

$$\begin{aligned} \pi_1 &= (p + s_1 - t_1 - c_1 - n)x \\ \pi_2 &= (p + s_2 - t_2 - c_2 - n)y \end{aligned} \quad [3]$$

siendo t_1 y t_2 los aranceles impuestos por el país 3 sobre los productos procedentes de los países 1 y 2 respectivamente. Por otro lado, s_1 es el subsidio que otorga el país 1 a su empresa, mientras que s_2 es el que concede el país 2 a la suya. El término n representa el conjunto de barreras no arancelarias que el país consumidor impone sobre sus importaciones.

En cuanto a la función de beneficios de la empresa del país 3, puesto que ésta vende en su mercado nacional, no se ve afectada por las políticas comerciales de los países. Teniendo en cuenta esto y que su coste marginal de producción es constante e igual a cero, la función de beneficios, que coincide con la función de ingreso total, queda de la siguiente manera:

$$\pi_3 = pz \quad [4]$$

El bienestar del país consumidor vendrá dado por la suma del excedente de los consumidores, del ingreso arancelario y de los beneficios de la empresa nacional:

$$U_3 = aq - \frac{b}{2}q^2 - pq + t_1x + t_2y + \pi_3 \quad [5]$$

El bienestar de los otros dos países está dado por el beneficio de la empresa nacional menos el gasto derivado del subsidio:

$$\begin{aligned} U_1 &= \pi_1 - s_1x \\ U_2 &= \pi_2 - s_2y \end{aligned} \quad [6]$$

Con la finalidad de desarrollar el análisis se plantea un juego en dos etapas. En la primera de ellas los países establecen simultáneamente sus políticas comerciales, es decir, los subsidios, los aranceles y las barreras no arancelarias, mientras que en la segunda etapa las empresas compiten en cantidades. El juego se resuelve por inducción hacia atrás, determinando en primer lugar el equilibrio de Cournot. En dicha situación de equilibrio las cantidades vendidas por las empresas dependerán de los aranceles, los subsidios y las barreras no arancelarias que se encuentren imponiendo los países. A continuación, suponiendo que los países conocen el comportamiento de las empresas, se determinan las políticas comerciales óptimas. Por tanto, el concepto de equilibrio utilizado es el de equilibrio perfecto en subjuegos.

3. Políticas comerciales de los países

A la hora de desarrollar el análisis se supone que, en un primer momento, cada país decide su política comercial de forma individual sin tener en cuenta los efectos que dichas políticas tengan sobre los países restantes. En concreto, el país consumidor aplicará aranceles no discriminatorios sobre sus importaciones, y los países exportadores concederán subsidios a sus exportaciones tratando de maximizar sus res-

pectivas funciones de bienestar social. A continuación, se introduce la posibilidad de discriminación arancelaria por parte del país consumidor, lo que significa que el país puede imponer distintos aranceles sobre sus importaciones dependiendo del origen de las mismas. Como resultado de este comportamiento, el país consumidor y el productor menos eficiente formarán un club de comercio preferencial en donde el país consumidor impone mayores aranceles a las importaciones procedentes del país más eficiente. A partir de este momento se supone que los países miembros del club deciden incrementar su nivel de integración económica formando una unión aduanera, en este caso, el comercio entre los países miembros es libre sin ningún tipo de intervención mientras que se imponen políticas comerciales óptimas frente al país no miembro. La formación de dicha unión resulta perjudicial para el país consumidor, por lo que, finalmente, se supone que dicho país decide aplicar barreras de tipo no arancelario al objeto de corregir los efectos negativos derivados de la formación de la unión. Finalmente, se justifica que la introducción de dichas barreras no arancelarias únicamente será beneficiosa para el país si dicho país valora el interés de los productores por encima del resto de los componentes del bienestar social.

Referencias bibliográficas

- [1] BRANDER, J. A. (1981): «Intra-Industry Trade in Identical Commodities», *Journal of International Economics*, volumen 11, 1-14.
- [2] BRANDER, J. A. y SPENCER, B. J. (1984): «Trade Warfare: Tariffs and Cartels», *Journal of International Economics*, volumen 16, 227-242.
- [3] BRANDER, J. A. y SPENCER, B. J. (1985): «Export Subsidies and International Market Rivalry», *Journal of International Economics*, volumen 18, 83-100.
- [4] COLLIE, D. R. (1997): «Delegation and Strategic Trade Policy», *International Economic Journal*, 11, 35-46.
- [5] DALY, M. y KUWAHARA, H. (1998): «The Impact of the Uruguay Round on Tariff and Non-tariff Barriers to Trade in the Quad», *World Economy*, 21 (2), marzo, 207-234.

[6] DALY, M. y STAMNAS, S. (2001): «Tariff and Non-tariff Barriers to Trade in Korea», *Journal of Economic Integration*, 16 (4), diciembre, 500-525.

[7] GREETHER, J.-M. y MÜLLER, T. (2001): «Decomposing the Economic Costs and Benefits of Accession to the EU: The Swiss Case» *Journal of Economic Integration*, junio, volumen 18, número 2, 203-228.

[8] KEMP, M. C. y WAN, H. (1976): «An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions», *Journal of International Economics*, volumen 6, 95-97.

[9] LIPSEY, R. (1970): «The Theory of Customs Unions: A General Equilibrium Analysis», *Research Monograph*, Londres, L.S.E.

[10] NEVEN, J. y RÖLLER, L. (1991): «European Integration and Trade Flows», *European Economic Review*, 35, 1295-1309.

[11] RIEZMAN, R. (1985): «Customs Unions and Domestic Taxes», *Canadian Journal of Economics*, volumen 19, 353-365.

[12] SANNA-RANDACCIO, F. (1996): «New Protectionism and Multinational Companies», *Journal of International Economics*, 41, 29-51.

[13] VINER, J. (1950): «The Customs Union Issue», *Carnegie Endowment for International Peace*, New York.

[14] WINKELMANN, L. y WINKELMANN, R. (1997): «The Costs of Non-tariff Barriers to Trade: Evidence from New Zealand», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133(2), 270-281.

[15] YU, Z. (2000): «A Model of Substitution of Non-tariff Barriers for Tariffs», *Canadian Journal of Economics*, volumen 33, número 4, noviembre, 1069-1090.