

**167**

**LA TEORÍA DE LAS UNIONES ADUANERAS:  
EL ENFOQUE TRADICIONAL**

**José Oscátegui  
Junio, 1999**

<http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD167.pdf>

# **LA TEORÍA DE LAS UNIONES ADUANERAS: EL ENFOQUE TRADICIONAL**

**José Oscátegui**

## **RESUMEN**

El presente trabajo constituye material de enseñanza. La motivación para hacerlo ha sido tanto la importancia del tema, en especial ahora que en el país se discute sobre la conveniencia de los bloques comerciales, como la relativa ausencia de textos que traten didácticamente y con algún detalle este tema. Cuando se empezó este trabajo, el autor no conocía ningún trabajo que hiciera un seguimiento, en detalle, de la evolución del análisis de las uniones aduaneras. Especialistas relativamente recientes, como Jhagdish Bhagwati, consideran que estas uniones son perjudiciales para el bienestar. Sin embargo, la literatura muestra que esto no es necesariamente así.

Esta revisión no es exhaustiva, una omisión demasiado importante como para no mencionarla es el trabajo de Jaroslav Vanek. Además, aquí sólo cubrimos el análisis teórico de las uniones aduaneras desde el enfoque tradicional (hasta podríamos decir antiguo), que no considera la existencia de economías de escala.

## **ABSTRACT**

The present paper has been prepared as teaching material. We believe it can fill a vacuum since to our knowledge no such a topic has been covered in certain detail in our country. Some recent discussion about the economic merits of the Preferential Trade Areas adds relevance to this topic.

The review we made is not thorough. We only covered what we think is the most important literature on custom unions within what we may call the traditional approach. This literature does not deal with the existence of increasing returns to scale. An important omission is the work of Jaroslav Vanek.

# LA TEORÍA DE LAS UNIONES ADUANERAS: EL ENFOQUE TRADICIONAL\*

José Oscátegui A.

## 1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo constituye material de enseñanza. Casi nada exclusivamente propio del autor se encuentra en él, excepto el orden de exposición escogido. La motivación para hacerlo ha sido tanto la importancia del tema, en especial, ahora que en el país se discute sobre la conveniencia de los bloques comerciales, como por la relativa ausencia de textos que traten didácticamente y con algún detalle este tema. Cuando se empezó este trabajo, el autor no conocía ningún trabajo que hiciera un seguimiento, en detalle, de la evolución del análisis de las uniones aduaneras. Especialistas relativamente recientes, como Jhagdish Bhagwati, consideran que estas uniones son perjudiciales para el bienestar. Sin embargo, la literatura muestra que esto no es necesariamente así.

Esta revisión no es exhaustiva, una omisión demasiado importante como para no mencionarla es el trabajo de Jaroslav Vanek. Además, aquí sólo cubrimos el análisis teórico de las uniones aduaneras desde el enfoque tradicional (hasta podríamos decir antiguo), que no considera la existencia de economías de escala. Sin embargo, como este último es un tema de la mayor importancia, pronto completaremos este trabajo.

El orden escogido ha sido seguir los mayores trabajos casi cronológicamente. Sin embargo, por la misma dinámica de la producción del conocimiento, la secuencia cronológica ha resultado siendo una secuencia de los temas relevantes. Sólo el trabajo de Kemp y Wan sale del ordenamiento cronológico. La razón es que en mi opinión, su aporte puede ser visto como una fundamentación general de la posible existencia de ventajas de la formación de uniones aduaneras.

---

\* Este trabajo ha sido preparado como parte del programa de investigaciones del Plan de Apoyo a la Maestría en Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

## 2. UNIONES ADUANERAS

### *JACOB VINER*

En el capítulo 4 de su libro Viner desarrolla su planteamiento económico sobre las uniones aduaneras. Aunque no es explícitamente mencionado, su marco de análisis es el de una economía competitiva con libre comercio.

Viner es, con toda justicia, considerado el fundador del análisis económico de las uniones aduaneras. Tal como ha sido reconocido explícita e implícitamente por todos los que han escrito posteriormente sobre el tema, los conceptos de “creación de comercio” y “desviación de comercio” han constituido los pilares del análisis para determinar sus ventajas y desventajas. La idea central detrás de estos conceptos es descubrir si a consecuencia de la unión, y de la consecuente eliminación de los aranceles para los países miembros y de la creación de un arancel común hacia el exterior, esos países compran los bienes que necesitan del proveedor más barato o de uno más caro que pertenece a la unión. El que los países involucrados y el mundo en su conjunto ganen o pierdan como consecuencia de la unión aduanera dependerá de cuál de las tendencias, la creación de comercio o la desviación de comercio, predomine. En ese trabajo pionero, Viner explica la acción de estos efectos de manera general.

“It has been assumed hitherto that in so far as a customs union has effects on trade these must be either trade-creating or trade-diverting effects. This would be true if as output of any industry in a particular country increases over the long-run relative to the national economy as a whole, its money costs of production per unit relative to the general level of money costs also tended to rise”.

Entonces, considera que si los costos no son crecientes sino decrecientes podría ocurrir que la unión aduanera fuese beneficiosa

“There is thus a possibility –though not, as is generally taken for granted in the literature, a certainty- that if the unit cost of production falls as the result of the enlarged protected market consequent upon customs union there will be a gain from customs union for one of the members, for both the members, and/or for the union as a whole, but there is also a possibility –and often a probability- that there will be a loss in each case”.

Él era escéptico con respecto a esta última posibilidad, pues consideraba que en caso de existir firmas con costos decrecientes, no eran numerosas.

En su opinión, una ventaja de la unión aduanera con respecto a acuerdos preferenciales es que estos últimos son selectivos y por ello es muy probable que sean del tipo desviador de comercio. Mientras que la unión aduanera al consistir en la remoción total de aranceles para todos los bienes entre los países miembros, no es selectivo e incluirá tanto desviación como creación de comercio.

Considerando que desde el punto de vista del comercio libre las uniones aduaneras no eran necesariamente ni buenas ni malas estableció algunos criterios que determinarían si la unión esta en la dirección del comercio libre:

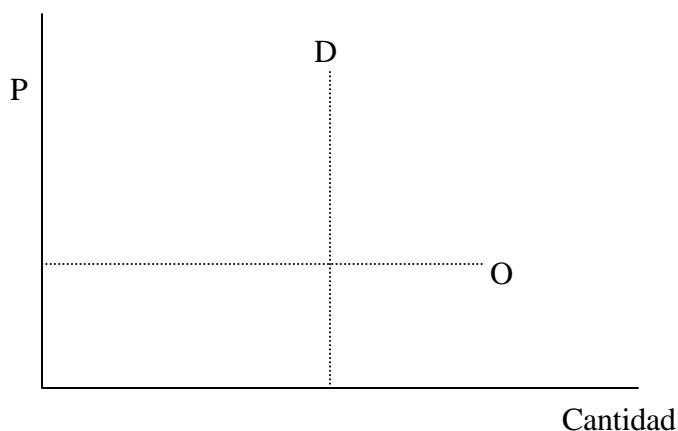
1. Cuanto mayor es el área económica que ocupa la unión aduanera mayor será su potencial para general mayor división del trabajo.
2. Cuanto menor sea el arancel sobre las importaciones del exterior de la unión, comparado con el que existía antes de ella.
3. Cuanto mayor sea el grado de sustituibilidad entre los bienes producidos por los países que van a formar la unión.
4. Cuanto mayor sea la diferencia de costos entre esas industrias.
5. Cuanto mayor sean los aranceles que tienen los países fuera de la unión para los bienes producidos en los países miembros.
6. Cuanto mayor sea el número de industrias dentro de los países miembros, para las que el incremento del tamaño del mercado les permitirá producir bienes con menores costos que lo que costaría importarlos.

Viner también consideró los efectos que una unión aduanera podía tener sobre los términos de intercambio y sobre la capacidad de negociación que puede tener un grupo de países dentro de una unión aduanera. Con respecto a lo primero, mediante aranceles la unión podría mejorar sus términos de intercambio, pero a costa de perjudicar al resto de países, quienes también podrían imponer aranceles. Sin embargo, como los niveles de los aranceles pueden estar sujetos a negociación, el negociar como unión significa una ventaja. Es decir, la unión aumenta la capacidad de negociación.

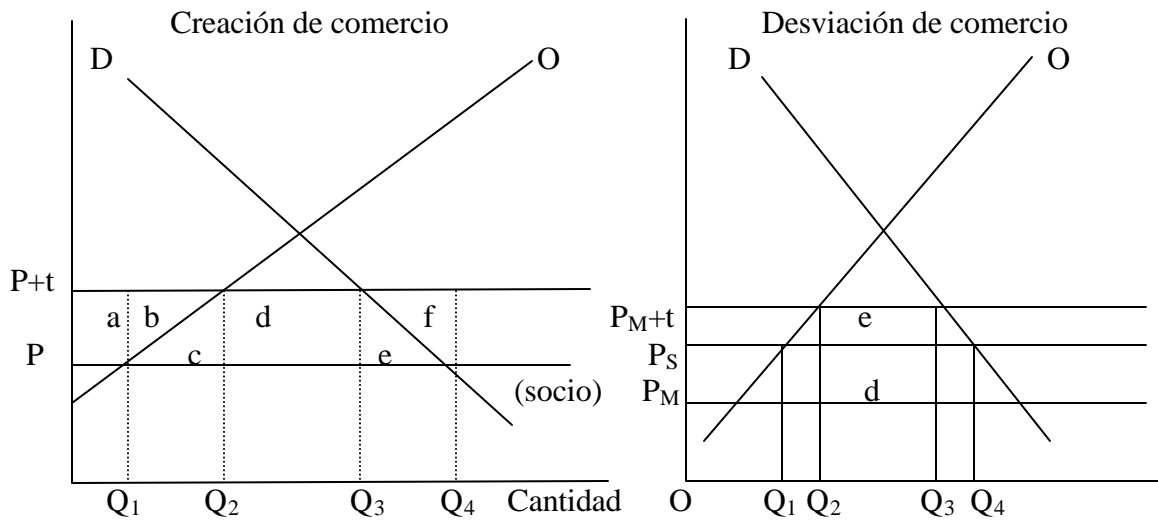
La unión también podría reducir los costos administrativos de recaudación de aranceles, en particular si se asigna esta tarea a uno sólo de los miembros. Pero, si esto último no ocurre podrían haber aún mayores costos y fricciones de carácter político.

La unión podría enfrentar problemas relacionados con los ingresos por aranceles, tanto porque algunos países dejarían de percibirlos en mayor cantidad que otros y viceversa, como porque podría ser necesaria una asignación específica de los ingresos aduaneros entre los países miembros.

La crítica de James Meade a Viner tiene que ver con que el análisis de este último es compatible con la suposición de que la elasticidad de demanda es cero y que la de oferta es infinita. Esto sería así porque Viner no considera los cambios que podrían ocurrir en los efectos positivos y negativos de la unión, cuando cambios en los precios afecten las cantidades ofertadas y demandadas. Es decir, Viner supondría una oferta y demanda como la del gráfico.



Introduciendo estos efectos, en particular, considerando una oferta con elasticidad mayor que cero se obtienen los gráficos que se usa en los libros de texto para mostrar los efectos de la creación y desviación de comercio, de una unión.



Como no es difícil observar en el gráfico de la izquierda, antes de la unión el país representado demanda  $Q_3$ . Este país producirá  $Q_2$  e importará la diferencia (del país que luego de la unión será su socio). Después de la unión se elimina el arancel. El país demandará  $Q_4$  siendo producido domésticamente  $Q_1$  e importado el resto. El ingreso arancelario para el país doméstico desaparece, pero midiendo los cambios en los excedentes del productor y del consumidor se puede concluir que este país gana con la unión gracias a que ha habido creación de comercio. En la desviación de comercio, el país perderá porque al formar la unión escogerá comerciar con el país socio (S) comprándole a este en vez de comprar al productor más eficiente, que es el resto de mundo (M).

**JAMES MEADE**

Sin ser un entusiasta de la unión aduanera, Meade encuentra que existen muchos más factores que podrían producir ganancias como resultado de la creación de la unión, que las que consideraba Viner. Veamos.

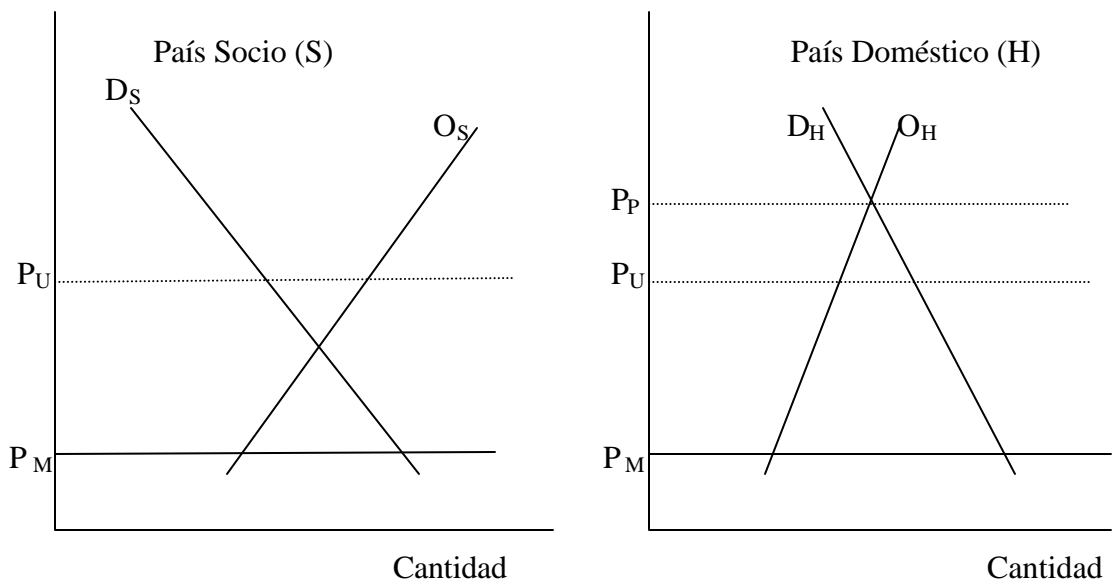
El modelo que él usa es de equilibrio general con tres países y tres bienes, siendo el primero que consideró tres bienes. Meade desarrolla las implicancias de los conceptos de creación y de desviación de comercio. Una primera observación crítica es que lo que se considera como desviación/creación de comercio no es algo intrínseco, sino que depende del nivel de arancel inicial. Dependiendo de este, el comercio con un mismo país puede

constituir, en un caso, una creación de comercio, y en otro, una desviación. Esto ocurre si el arancel inicial es en un caso 100% y en otro 200%, por ejemplo. Si los precios de producción en tres países diferentes son, digamos, 100 en el país A, 150 en el país B y 250 en el país C, correspondiendo este último al país que es tomado como referencia, con un arancel de 100% los precios en este país serán de 200, 300 y 250 respectivamente. En este caso si C forma una unión con B adquirirá de este país el producto a 150 e incurrirá en desviación de comercio, porque no estará adquiriendo el bien del productor más eficiente. Sin embargo, si el arancel inicial es de 200%, los precios de esos bienes en el país C serán de 300, 450 y 250 respectivamente, con lo que el país C estará produciendo el bien. Entonces, si C forma una unión con B y compra de este país estará creando comercio, porque sin el arancel el precio del bien en el país B será de 150 que es menor que los 250 que cuesta producirlo en C.

Podemos presentar una versión simplificada de este análisis en el siguiente gráfico. Tenemos tres países (incluyendo el Mundo). Inicialmente, si el país tiene un arancel prohibitivo tenemos el precio  $P_P$ , al cual el país doméstico (H) produce toda su demanda del bien, mientras que el país S, para el que rige el precio  $P_M$ , tiene un exceso de demanda. Si después de esto H forma una unión con S, que así se convierte en su socio, puede establecer un precio  $P_U$  al cual comerciarían abasteciéndose mutuamente, sin comprar nada de este bien del resto del mundo, pues a este precio el exceso de oferta de S iguala el exceso de demanda de H. En este caso tenemos creación de comercio.

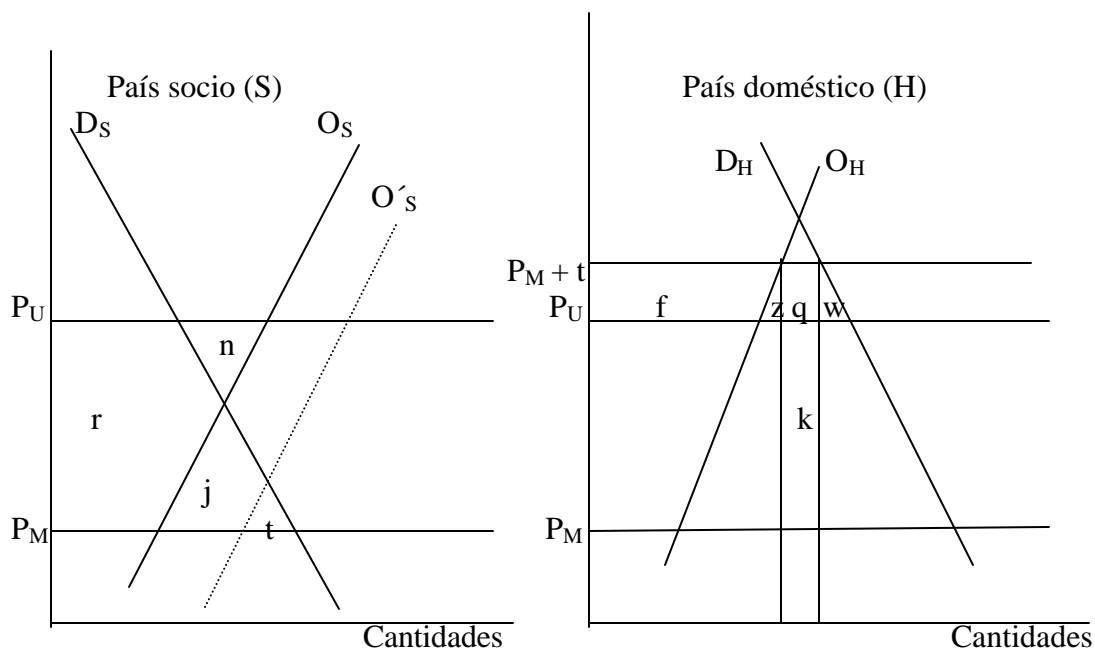
Supongamos ahora que inicialmente el país H tenía un arancel no-discriminatorio que elevaba el precio hasta  $P_U$ , comprando, al igual que el país S, del resto del mundo al precio  $P_M$ , que es el más barato. Si es que luego establece una unión con S y ambos mantienen hacia el resto del mundo el mismo arancel que tenía el país H, entonces al igual que antes toda la demanda de H sería satisfecha por S. Pero, en este caso habría desviación de comercio, pues debido a la existencia de la unión se está prefiriendo comprar de la fuente más cara, que en este caso es el país S.





Meade resalta algunos aspectos aparentemente no desarrollados por Viner. Entre estos, por ejemplo, el que Viner parece no considerar que entre los resultados del comercio no sólo está una posible desviación, sino también posibles ganancias debido a que la formación de la unión comercial hace posible que el otro país compre más mercancías del país de referencia. Es decir, también habría un interés en aumentar las exportaciones. La importancia de esto es que posibles pérdidas, debidas a desviación de comercio en la importación, podrían ser compensadas con ganancias que ocurran en la exportación. Veamos.

En el gráfico que sigue, tanto el país H como S importan el bien del resto del mundo al precio  $P_M$ , aunque en el país H existe un arancel que eleva el precio hasta  $P_M + t$ . Sin embargo, cuando se establece la unión entre H y S imponiendo H un arancel menor que  $t$ , de tal manera que el precio común dentro de la unión es  $P_U$ , el país S se convierte en exportador del bien al país H.



En este gráfico el país S tendrá una pérdida neta pues la suma neta de los efectos sobre los excedentes del consumidor y productor, representado el primero por las áreas  $r + j + t$ , y el segundo por  $r+n$ , es claramente negativa. Para el país H, como resultado de la unión, habrá una pérdida de excedente del productor igual al área  $f$ ; habrá también una ganancia de excedente del consumidor igual a  $f + z + q + w$ . El país H también tendrá una pérdida de recaudación de aranceles igual a  $q+k$ . Aparentemente, en este caso, ambos países perderán. Modificando las pendientes y/o la ubicación de las curvas de oferta y demanda del país S, digamos desplazando la curva  $O_S$  a  $O'_S$ , podría obtenerse un caso en que el país S tiene un beneficio neto de la unión.

Otra crítica de Meade es la aparente ausencia de consideración por parte de Viner, de las elasticidades de demanda y oferta para establecer ganancias y pérdidas debido a la unión aduanera. No es necesario forzar mucho el texto de Viner para aceptar que, desde su perspectiva, la evaluación de si hay ganancias o pérdidas podría hacerse teniendo en cuenta tanto el volumen total de comercio cuyos costos han aumentado y el de aquel cuyos costos han disminuido, sino también la magnitud en que los costos han aumentado por unidad de comercio desviado, y la magnitud en que estos han bajado por unidad de comercio creado. Por ejemplo, como lo señala Meade, podría ser que el comercio se desvió por valor de 100 millones de dólares, en perjuicio del acero alemán, y que se creó un nuevo comercio de

queso por valor de 30 millones de dólares por la diferencia entre el bajo costo holandés y el más alto costo belga. Si el acero belga, es 50% más caro que el alemán se habría perdido 50 millones de dólares por causa de la unión. Pero, si el queso belga es 200% más caro que el holandés, se habría ahorrado 60 millones de dólares gracias a la unión. En este caso hipotético, se habría producido un ahorro neto aún cuando el valor del nuevo comercio creado es inferior al del que ha sido desviado. En opinión de Meade, este análisis que es consistente con el texto de Viner, y que es muy “superior a una comparación superficial del valor total de todo el comercio desviado con el valor total de todo el comercio creado”, sugiere que él estaba asumiendo elasticidades de demanda iguales a cero y elasticidades de oferta infinitas. En cambio, si se consideraran elasticidades de demanda y oferta diferentes a las mencionadas, se tendría que tomar en cuenta el incremento en el costo cuando aumenta la cantidad producida y, para la demanda, también la variación en la cantidad demanda cuando varía el precio, relacionada con la elasticidad de la demanda. Cuando se considera esto, podría encontrarse ya sea situaciones indefinidas o más favorables a la unión que lo que puede encontrarse con el análisis de Viner.

Como hemos podido ver, la visión de Meade es más favorable a las uniones aduaneras, pues para él existen más posibilidades que para Viner, de que estas uniones sean ventajosas.

Un ejemplo del análisis de Meade lo encontramos en el capítulo III de su libro. En este considera tres países, Alemania, Holanda y Bélgica, que producen juguetes, queso y encajes respectivamente, y considera que las ofertas están fijas. El levanta este supuesto en el capítulo IV.

Inicialmente los países indicados tienen aranceles del 30%, 10%, y 20% respectivamente. En estas circunstancias, Holanda y Bélgica reducen sus respectivos aranceles que tienen para los productos comercializados entre ellos. Es lógico esperar una expansión del comercio entre estos países a consecuencia de esta medida. El precio de mercado y las utilidades marginales del encaje con relación al queso serán inicialmente mayores en Holanda que en Bélgica debido a los aranceles que cada país tiene sobre esos productos. Digamos que, si el encaje cuesta \$1 en Holanda antes del arancel, costará \$1.1

después. En Bélgica, si el queso cuesta \$1 antes, costará \$1.2 después. Entonces la razón  $P_C/P_{CH}$  ( $P_C$  es el precio del encaje y  $P_{CH}$  es el del queso) será 1.1 en Holanda y 0.83 en Bélgica. Esto indica que una expansión del comercio elevaría el nivel de vida en ambos países, pues el precio del queso podría bajar en Bélgica, mientras que el del encaje lo haría en Holanda. Esta mejora sería efectiva si es que no hubiera ocurrido también una reducción del comercio de ambos países con Alemania. Al caer el precio del encaje belga, los holandeses pueden comprar más de él porque compran menos juguetes alemanes, desviando comercio. Si el precio del encaje sube debido a esta mayor demanda, el efecto será aún peor. Por igual motivo, los belgas también desviarán su demanda de juguetes alemanes hacia el queso holandés. Luego de la unión tanto el encaje como el queso tendrán un precio menor en Holanda y Bélgica y las exportaciones de esos productos a Alemania caerán. También caerán las exportaciones alemanas a ambos países, lo cual afectará negativamente el nivel de bienestar de Alemania, pero también el de Bélgica y Holanda.

El que los beneficios excedan a los costos o viceversa dependerá de dos cosas:

- la estructura inicial de los aranceles
- la estructura de la demanda en cada uno de los países mencionados.

La primera determinará cuánto se ganará o perderá por unidad debido a la expansión o restricción del comercio. La segunda indicará la magnitud de la restricción del comercio que ha tenido lugar. El nivel de diferencia del precio del queso holandés con respecto al encaje belga en los mercados holandés y belga determinará las ganancias por la ampliación en una unidad de dicho comercio. Si el arancel sobre las importaciones de queso en Bélgica es 20% y el arancel sobre las importaciones de encaje en Holanda es 10%, tendremos que  $(P_{CH}/P_C)_B = 1.2/1.0 = 1.2$ . Para Holanda este mismo ratio es  $1.0/1.1 = 0.9090$ . Esto da una diferencia de casi 30% entre ambas razones de precios, lo que da una idea de las ganancias que pueden obtenerse en mejora del bienestar, con la reducción de los aranceles. Si consideramos el comercio de quesos y juguetes entre Holanda y Alemania, la razón de precios es  $(P_{CH}/P_C)_H = 1.0/1.1 = 0.9090$  y  $(P_{CH}/P_C)_A = 1.3/1.0 = 1.3$ . La diferencia es de alrededor de 40% y, como sabemos que en el equilibrio podemos decir que en Holanda la

$$(Mg U)_{CH} / P_{CH} = (MgU)_J / P_J$$

utilidad marginal de los juguetes es 40% mayor que en Alemania, lo cual es un indicador del nivel de pérdida producida por una caída de comercio de \$1 entre esos países.

De este análisis Meade arriba a dos conclusiones:

- a. cuanto menor sea el arancel en Alemania comparado con el que existe en Bélgica y Holanda, mayores son las probabilidades de que la unión entre estos últimos mejore el nivel de vida. Una unión aduanera entre dos países con aranceles anormalmente elevados, probablemente será más beneficiosa que una unión entre países con aranceles relativamente bajos en comparación con otros países.
- b. parece razonable concluir que después de la unión, las primeras etapas proporcionarán mayores beneficios que las últimas. Esto será cierto a menos que se pueda demostrar que una mayor disminución del comercio con terceros está asociada con las primeras etapas.

El efecto de la unión debe ser evaluado no solamente con respecto a cada unidad de comercio que se expande o contrae, sino también con respecto a su impacto global sobre el comercio. Si suponemos que la relación de sustitución entre queso y encaje es muy alta, mientras que la de los juguetes con respecto al queso o los encajes es muy baja. En este caso, cuando el arancel holandés sobre el encaje belga y el arancel belga sobre el queso holandés se eliminan, habrá una gran expansión del comercio y poca contracción del mismo. Esto será así porque los holandeses comprarán más encaje belga y estos más queso holandés, y como los precios de esos productos han caído en la magnitud del arancel, no reducirán mucho su demanda de juguetes alemanes. La contracción del comercio con Alemania será pequeña, mientras que la expansión entre los socios comerciales será grande. Si la relación de sustitución entre el queso y el encaje fuera débil, mientras que entre los juguetes y el queso y el encaje es fuerte, el aumento de la exportación holandesa de queso a Bélgica sería pequeño, lo mismo que la exportación de encaje a Holanda. Sin embargo, no dejarían de enviar ni queso holandés a Bélgica ni encaje belga a Holanda, en vez de enviarlo a Alemania porque allí el precio de los juguetes no ha variado. De este análisis en el que se ha estado suponiendo oferta fija, Meade concluye que una unión aduanera puede mejorar el nivel de vida en las siguientes condiciones:

1. cuanto más altos sean los aranceles iniciales de los países que forman la unión.
2. cuanto más bajos sean los aranceles del exterior.
3. cuanto más flexible sea la relación de sustitución de los productos de los países que forman la unión.
4. cuanto más rígida sea la relación de sustitución entre los productos de los países que forman la unión y los del resto del mundo.

*RICHARD G. LIPSEY*

El análisis de Lipsey de la unión aduanera se encuentra en un artículo publicado en la revista *Económica* en Febrero de 1957, en su tesis doctoral publicada sólo en 1969 y en un artículo publicado en el *Economic Journal* en Septiembre de 1960 titulado “The Theory of Customs Unions: A General Survey”, que contiene un resumen corregido de sus planteamientos y un análisis crítico de los planteamientos de otros economistas sobre el tema. El artículo que escribe conjuntamente con Kelvin Lancaster “The General Theory of the Second Best” constituye uno de los fundamentos teóricos de su trabajo.

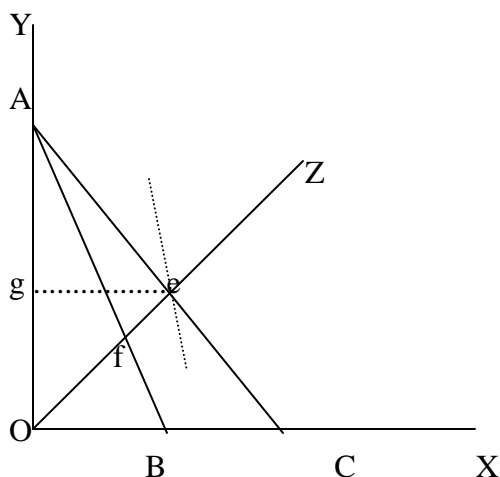
Lipsey reconoce el aporte de Viner, pero esto no impide que critique sus limitaciones. Ubica el estudio de las uniones aduaneras dentro de lo que denomina la “teoría del segundo mejor”. Indica también que aunque las ganancias y/o pérdidas que pueden ser generadas por la unión aduanera proceden de la especialización en la producción, economías de escala, cambios en los términos de intercambio, cambios en la eficiencia debido a mayor competencia extranjera y cambios en la tasa de crecimiento económico, la teoría no se ocupa ni del último ni del penúltimo punto.

Antes de Viner el sentido común económico sostenía que si el comercio libre era lo mejor, entonces la unión aduanera en la medida en que liberalizaba el comercio en su interior, aunque no condujera al máximo de bienestar era un paso en la dirección correcta. Viner refutó esta argumentación dejando establecido que para predecir la dirección final del efecto era necesario conocer el valor de las fuerzas tanto de creación como de desviación de comercio. Una conclusión a la que arribó es que las probabilidades de ganancia serán mayores cuanto más semejantes sean las economías de los países involucrados en la unión,

porque al producir casi las mismas cosas antes de la unión, cuando esta ocurra la producción de cada bien quedará a cargo del país más eficiente.

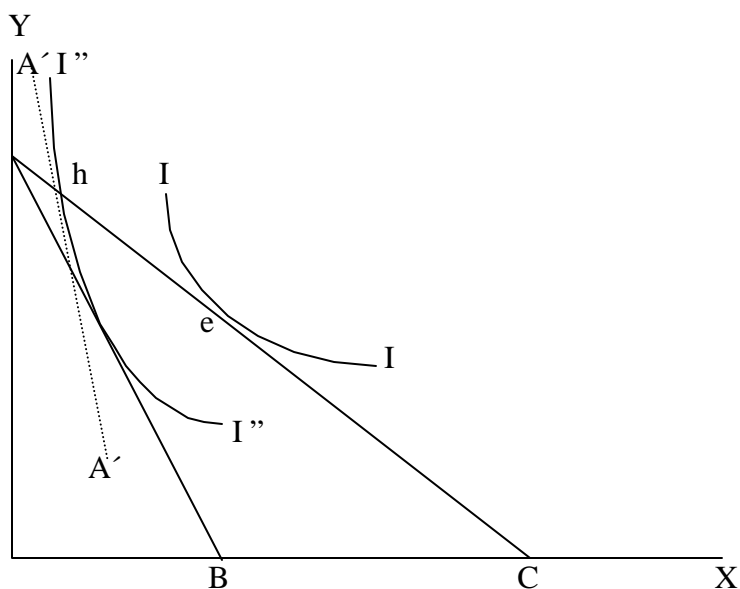
Lipsey señala que Viner no descubrió la existencia de efectos sobre el bienestar como resultado de la sustitución entre bienes, cuando hay cambios en los precios relativos, pese a que esto ocurre siempre que se forma una unión aduanera.

Lipsey también indica que Viner supone que los bienes son consumidos en proporciones fijas que serían independientes de los precios relativos. Esta es una observación semejante a la de Meade. En el análisis de Lipsey, esto es como si Viner hubiera supuesto la existencia de preferencias homotéticas. En el gráfico que sigue, se representa la situación de un país pequeño especializado en la producción del bien Y, con términos de intercambio dados por la pendiente de la recta AC. En condiciones de comercio libre el país estaría en equilibrio en el punto  $e$ , exportando  $Ag$  del bien Y e importando  $ge$  del bien X. Un arancel que no altere los términos de intercambio de este país pequeño y que no sea lo suficientemente grande como para proteger a la industria doméstica que produce Y, lo dejará en el mismo punto  $e$ . El arancel habrá cambiado los precios relativos domésticos, haciendo que la relación de precios domésticos sea algo como la indicada por la recta punteada. Pero dado el supuesto de consumo en proporciones fijas, cambios en los precios no alterarán estas proporciones, por lo que el país permanecerá en el punto  $e$  siempre que no se hayan modificado los términos de intercambio con el exterior. Sin embargo, si este país forma una unión aduanera desviadora del comercio con otro país,



tendrá que comprar el bien X, que importa, a un precio superior al que podía conseguir antes de la formación de la unión. Esto está representado por la pendiente de la recta AB. En este caso el equilibrio estará en el punto  $f$ , donde consumirá menos de ambos bienes, es decir, su bienestar habrá disminuido. Con esos supuestos, toda unión desviadora del comercio resulta negativa. Sin embargo, la formación de una unión modifica los precios relativos, lo cual debería inducir a la sustitución entre los bienes consumidos, con lo que cambiarían los volúmenes comercializados. Esto hará que se compre más al socio comercial reduciéndose tanto las importaciones del resto del mundo como el consumo de la producción doméstica.

Veamos el argumento de Lipsey empleando el gráfico que él emplea. Inicialmente, antes de la existencia de algún arancel o de la unión aduanera, el equilibrio se encuentra en el punto  $e$ . La imposición de un arancel no cambiará los términos de intercambio internacionales, pero modificará los precios relativos domésticos. Este cambio se muestra con la pendiente de la línea punteada. El nuevo equilibrio se encontrará en el punto  $h$ , sobre la recta AC, que corresponde a una curva de indiferencia inferior. En este caso, es posible que el país en referencia forme una unión aduanera desviadora del comercio y aún así se beneficie. Veamos.



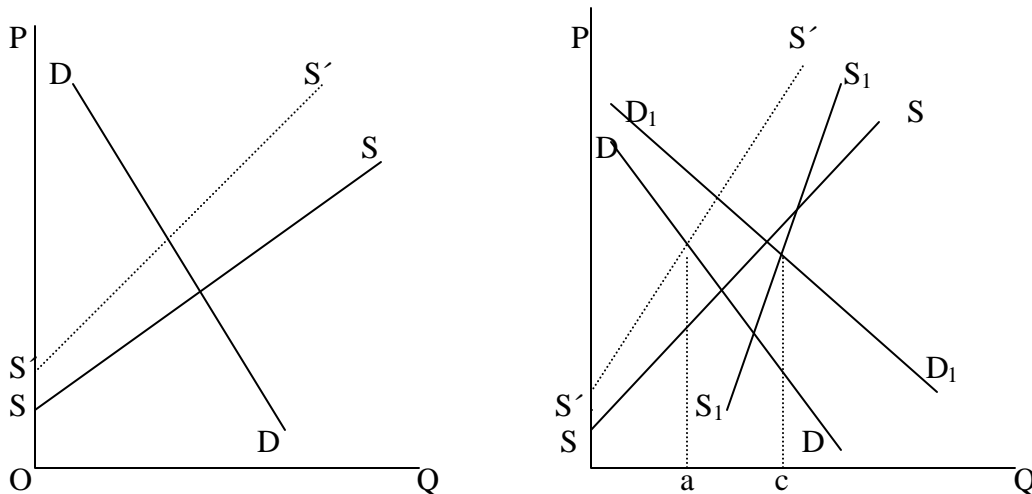


Como se puede ver en el gráfico, una unión en la cual el precio relativo de los bienes corresponda a una línea con pendiente entre los valores de las pendientes de las rectas AB y AC significará una mejora en el bienestar. Este resultado parece indicar que las uniones aduaneras siempre mejorarán el nivel de bienestar. Sin embargo, el análisis debe ser hecho considerando 3 bienes y 3 países y no como en el análisis anterior con solo 2 bienes y 3 países. Cuando se consideran 3 bienes y 3 países se descubre que tanto la aplicación de los aranceles como la existencia de la unión aduanera, en este caso entre los países A y B, significarán movimientos fuera de las condiciones de optimización y, tal como se sabe por la teoría del segundo mejor, cuando se han abandonado las condiciones de optimización el movimiento en una u otra dirección no puede caracterizarse ni como mejor ni como peor, sin un estudio mas detallado del problema.

<i>Comercio libre</i>	<i>Arancel único sobre todas las importaciones</i>	<i>Unión aduanera</i>
---------------------------	--	-----------------------

$\frac{P_{Ad}}{P_{Bd}} = \frac{P_{Ai}}{P_{Bi}}$	$\frac{P_{Ad}}{P_{Bd}} < \frac{P_{Ai}}{P_{Bi}}$	$\frac{P_{Ad}}{P_{Bd}} = \frac{P_{Ai}}{P_{Bi}}$
$\frac{P_{Ad}}{P_{Cd}} = \frac{P_{Ai}}{P_{Ci}}$	$\frac{P_{Ad}}{P_{Cd}} < \frac{P_{Ai}}{P_{Ci}}$	$\frac{P_{Ad}}{P_{Cd}} < \frac{P_{Ai}}{P_{Ci}}$
$\frac{P_{Bd}}{P_{Cd}} = \frac{P_{Bi}}{P_{Ci}}$	$\frac{P_{Bd}}{P_{Cd}} = \frac{P_{Bi}}{P_{Ci}}$	$\frac{P_{Bd}}{P_{Cd}} < \frac{P_{Bi}}{P_{Ci}}$

La crítica de Lipsey a Meade tiene que ver con que, según el primero, el segundo sólo considera variaciones marginales en los precios, por lo que no puede evaluar plenamente el efecto de un arancel. Cuando los cambios son mayores que marginales, como se espera que ocurran cuando se forman uniones aduaneras, ya no se puede asumir que las curvas de demanda y oferta permanecerán fijas porque también ocurrirán variaciones de los precios relativos de otros bienes ya que se aplicarán aranceles a muchos productos. Entonces no sería posible evaluar los cambios en el bienestar que habrían ocurrido. Esto lo podemos ver en los siguientes gráficos.



En palabras de Lipsey: “..if the demand curve shifts to  $D_1$   $D_1$  and the supply curve to  $S_1$   $S_1$ , what are we to say about the welfare gains or losses when trade changes from  $Oa$  to  $Oc$ ?”

Con el mismo afán taxonómico que llevó a Meade a buscar reglas sobre los casos en que la unión aduanera podría ser beneficiosa y sobre aquellos en que no lo sería, Lipsey intenta algunas generalizaciones. La primera esta relacionada con la teoría del segundo mejor (que como se sabe fue formalizada por él conjuntamente con Kelvin Lancaster), y la formula así:

“...cuando sólo algunos aranceles van a ser cambiados, es más probable que se aumente el bienestar si esos aranceles son simplemente reducidos que si son eliminados totalmente”.

Esto es así porque dado que cuando existen aranceles la economía se encuentra en una situación no óptima, y la remoción de un arancel puede llevar a la economía tanto a una situación peor como a una situación mejor, sin saberse de antemano en que dirección va a ser el cambio (esto es un resultado de la aplicación de la teoría del segundo mejor). Si la lleva en una dirección peor, es decir, si la aleja de la segunda mejor situación, independientemente de la magnitud del cambio en el arancel, el bienestar habrá empeorado. Pero, si va en la dirección de la segunda mejor situación, un cambio muy grande puede volver a alejarla de ella.

La segunda generalización tiene que ver con la compra de bienes dentro de la unión y fuera de ella y con las ganancias que se pueden obtener de la sustitución entre bienes. Esto tiene que ver con lo que ocurre con las condiciones del óptimo cuando se forma la unión aduanera. Por un lado, los aranceles son retirados de los bienes importados del socio dentro de la unión conduciendo a una igualación entre los precios relativos de importación y las tasas reales de transformación. Esto incrementará el bienestar. Por otro lado, los precios relativos de las importaciones que vienen del socio comercial y los de las importaciones que vienen del resto del mundo van a diferir de las tasas reales de transformación, lo cual producirá una reducción del bienestar. Considerando estos dos efectos y teniendo en cuenta sólo los países dentro de la unión, las importaciones que vienen del país socio se van a igualar con su real tasa de transformación. Pero, se moverán lejos de la tasa de transformación si tenemos en cuenta al resto del mundo. Esto es lo que hace que las importaciones que vienen del país socio impliquen tanto una ganancia como una pérdida de bienestar. Entonces, la segunda generalización es: “cuanto mas grande sean las compras de bienes domésticos y menores las que se hacen de fuera de la unión, la probabilidad será mayor de que la unión produzca ganancias”.

De esta segunda generalización se desprenden dos conclusiones que, con algunas modificaciones, han venido a formar parte del análisis reciente de las uniones aduaneras (más genéricamente a las áreas preferenciales de comercio). Me refiero en particular a la noción de socio comercial “natural” que, introduciendo costos de transporte, emplea Krugman.

La primera conclusión es que, dado el volumen de comercio de un país, hay mayor probabilidad de que la unión aumente el bienestar cuanto mayor sea la proporción del comercio que se realiza con el país socio y menor la proporción del comercio con el resto del mundo. La segunda es que es más probable que una unión aumente el bienestar cuanto menor sea el comercio con el resto del mundo, pues si esto es así mayor será el comercio intra-unión. La recomendación que se desprendería de estas conclusiones es que los países que podrían ganar con la formación de una unión aduanera son aquellos que ya tienen una elevada proporción de su comercio con su socio potencial. Del mismo modo, los países que podrían perder son aquellos que no tenían una gran proporción de su comercio con sus

socios potenciales, de modo que cuando se forma la unión esta no incluirá una alta proporción de sus comercios mutuos.

Lipsey es incrédulo con respecto a las ganancias que podrían surgir de economías de escala. Pero si considera que las ganancias que podrían surgir de una mayor eficiencia forzada por la mayor competencia entre las firmas de los diversos países que conforman la unión, pueden ser grandes.

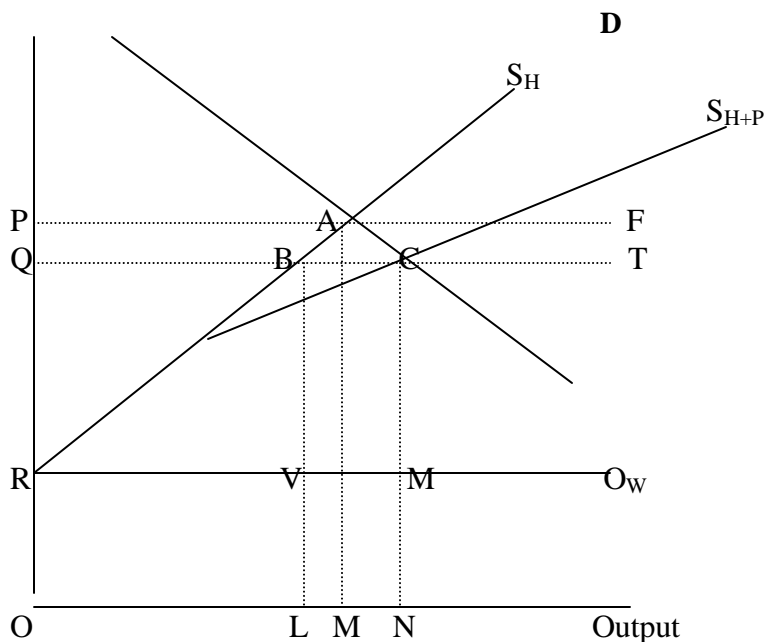
Melvin Krauss en su importante revisión crítica de la literatura sobre uniones aduaneras establece que con el trabajo de Cooper y Massell (C y M de aquí en adelante) de Octubre de 1965, se abre un nuevo capítulo en el estudio económico de estas uniones. La pregunta deja de ser qué beneficios o pérdidas pueden surgir de ellas, pasándose a preguntar, en primer lugar, por qué es que se forman.

Recién en Diciembre de 1965 se publica un trabajo de C y M que había sido concebido y pensado antes que el que se publicó en Octubre. Ese trabajo sostenía que la unión aduanera no era eficiente y que un mejor resultado se obtenía por medio de un cierto arancel no discriminatorio. La base del argumento se encontraba en sostener que 1) analíticamente el efecto sobre el bienestar de una unión aduanera (si era creadora o desviadora de comercio) podía separarse en dos componentes: una reducción del nivel de los aranceles y un componente de desviación de comercio, 2) desde el punto del vista del análisis tradicional de las uniones aduaneras, el componente de reducción de aranceles es la única fuente de ganancias en el bienestar, 3) desde el punto de vista de una política arancelaria adecuada, una unión aduanera resulta necesariamente en desviación de comercio y es, en consecuencia, malo en términos del análisis tradicional del bienestar. Ellos señalan que de acuerdo al análisis vineriano tradicional no se podría entender por qué surgen las uniones aduaneras, y que el reconocimiento de los objetivos proteccionistas de los aranceles permite entender esta incógnita.

Varios casos son presentados. El primero es cuando el arancel pre-unión es igual a RQ. En este caso la curva de oferta relevante es RBT, con producción doméstica en la

magnitud LO e importada del productor más eficiente en el mundo en la magnitud LN. El precio en el mercado doméstico será OQ.

El segundo caso es cuando el arancel es menor que RQ. El precio estará por debajo de OQ, la cantidad producida domésticamente será menor que LO, la cantidad importada será mayor que LN.



En estos dos casos, *ceteris paribus* otros aranceles, si se formara una unión aduanera no se verían afectados los precios ni las cantidades producidas domésticamente. Sin embargo, se habría desplazado al productor más eficiente que estaría produciendo al precio internacional OR, es decir, sería un típico caso de desviación de comercio.

Un tercer caso es cuando el arancel es mayor que RP. En este caso no se importará nada y todo el consumo será abastecido por la producción doméstica. En este caso si se formara una unión se estaría creando comercio, pues el precio caería a OQ y el productor doméstico que es ineficiente sería reemplazado parcialmente por el productor en el país socio, que es más eficiente. Un cuarto caso semejante al tercero, es cuando el arancel es mayor que RQ pero menor que RP. En este caso también la creación de una unión

conducirá a una creación de comercio, pues el precio caerá a OQ, y se importará más y se producirá domésticamente menos.

La conclusión que los autores obtienen de estos casos es que la creación de una unión puede ser tanto creadora como desviadora de comercio. El resultado dependerá de si en el balance esta unión aumenta o disminuye el bienestar. Esto dependerá de si el efecto de la creación de comercio más el efecto consumo (efecto hallado por Meade), son mayores que el efecto de desviación de comercio.

¿Cómo es que los autores llegan a la conclusión de que el efecto de una unión aduanera puede ser descompuesto en un componente de reducción de aranceles y en otro componente de desviación de comercio? Cuando se forma la unión, el arancel para el resto del mundo es igual a RQ y el precio es OQ. A este precio se compra LN bienes al país socio y se le paga OQ por unidad. Sin embargo, podría comprarse del productor más eficiente, que se encuentra en el resto del mundo, a un precio OR. Esto es una clara desviación del comercio. Si hubiera un arancel no discriminatorio RQ, se importaría del resto del mundo la cantidad LN, recaudándose el área BCWV que, en el caso en que existe la unión se convierte en ganancia para el país socio y pérdida para el país en referencia. Entonces, la unión puede ser vista como si hubiera una reducción no discriminatoria de aranceles desde un nivel mayor que RQ hasta que este sea RQ, y la unión con un socio comercial con el que se mantendría el arancel hacia el resto del mundo. Esto es lo que permite decir a C y M que la ganancia que se obtenga en la unión procederá de la reducción del arancel, mientras que la pérdida será por la desviación del comercio, y que la unión aduanera será inferior a una política de protección comercial no discriminatoria. La clave de este análisis de C y M está en considerar a la unión aduanera como una medida proteccionista, tal como es el arancel, entonces, podría ser una medida alternativa cuando no es conveniente o posible la reducción indiscriminada de aranceles. Además, hay otros efectos positivos posibles como ganancias por mejoras en los términos de intercambio, por economías de escala o por reducciones en el nivel de desempleo, etc. En sus palabras,

“by permitting custom-unions participants to draw on one another’s markets, a customs union may make it possible for its members to maintain a

protected domestic market at less sacrifice in income than is possible through non-preferential protection”.

El trabajo de C y M publicado en Octubre de 1965 desarrolla el argumento de que un arancel no discriminatorio podría ser mejor que la formación de una unión aduanera. Si esto es así, las razones por las que se forman las uniones aduaneras son no económicas, es decir, son ajenas a buscar un aumento en el nivel de ingresos del país. En sus propias palabras,

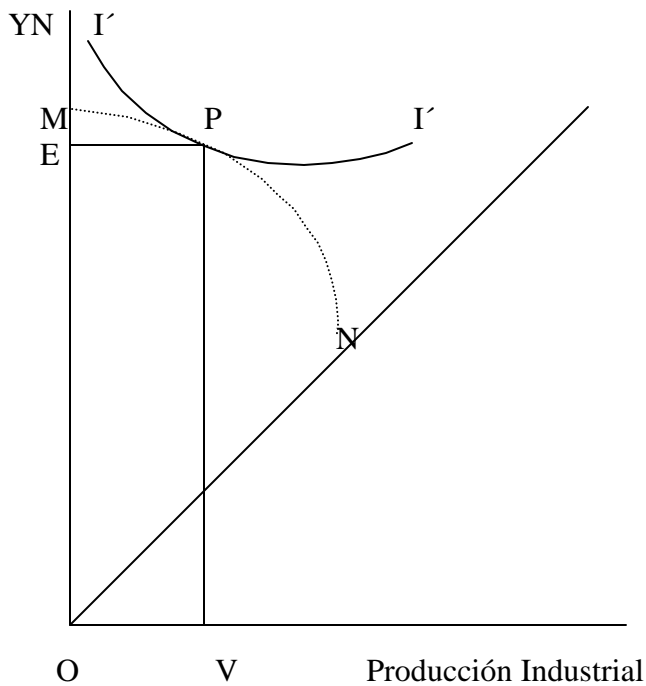
“...there may be a social preference for particular types of economic activity –which we will call ‘industry’ ... economic planners in a less developed country may be willing to accept some reduction in national income to achieve an increase in industrial production”.

Según el argumento de estos autores los países pueden escoger, sobre una curva de transformación, entre ingreso nacional y producción industrial lo que implica que a mayor producción menor tendrá que ser el ingreso nacional. Esto se puede apreciar en el gráfico que sigue.

El punto de mayor ingreso es M, cuando no se tiene ninguna producción industrial. El punto óptimo es P, donde el ingreso no es el máximo, pero se tiene producción industrial, cuyo valor es EM.

El máximo de producción industrial es en el punto N, cuando todo el ingreso nacional es igual al valor de este tipo de producción.

En estas condiciones, es posible que exista un arancel que haga que los países conformantes de la unión estén mejor que con políticas individuales de arancel no discriminatorio. Es decir, podría haber un conjunto “eficiente” de aranceles, definido como aquellos que permiten un cierto nivel de producción industrial dentro de la unión al menor costo en términos del total del ingreso nacional dejado de recibir por haber escogido ese nivel de producción.

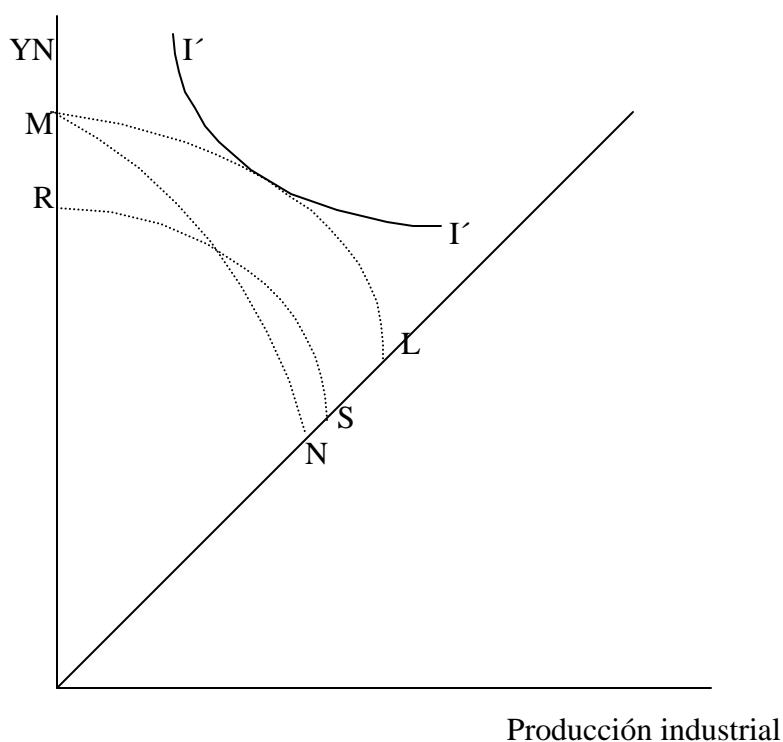


YN: Ingreso Nacional

Como los países tienen preferencia por la industria, la evaluación del impacto de una unión aduanera sobre un país miembro debe considerar tanto cambios en el nivel de ingreso como cambios en el nivel de industrialización como resultado de la unión. Como los aranceles serán los que permitan la industrialización, existirá un conjunto de aranceles que será cuasi-Pareto-óptimo, es decir, que permitirá alcanzar el máximo nivel de ingreso dado un cierto nivel de producción industrial. Los autores tienen el cuidado de señalar que no todo arancel cuasi-Pareto-óptimo será eficiente, porque puede ocurrir que ese arancel permita la concentración de toda la producción en sólo uno de los países de la unión lo que no será deseable para el ó los otros países. El arancel óptimo debe proteger, dentro de cada país, sólo aquella producción que es más barata. Considerando a cada país de la unión como si fuera un agente individual, el arancel puede tener costos sociales mayores que los costos privados de los países individuales, pues la protección que se da a cualquier bien es pagado por todos los miembros de la unión. Esto podría llevar a resultados que no sean óptimos de Pareto, pues todo aumento de producción industrial en cualquier país miembro implicará una caída en la curva de transformación ingreso-producción industrial de los otros países.



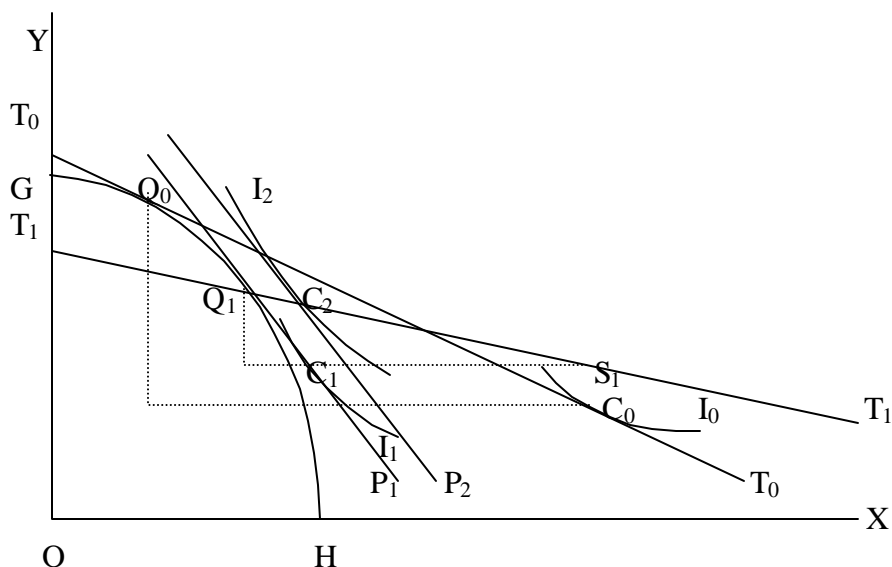
Supongamos que antes de la unión la curva de transformación del país A es MN, y que a consecuencia de la unión con B este último no tenga producción industrial, con lo que la curva de transformación de A se desplaza a ML. Ahora, si B empieza a producir productos industriales el país A ya no podrá alcanzar el punto M, sino que su nueva curva de transformación será RS. La distancia RM corresponderá a la parte del costo de la protección de la producción industrial de B, que le corresponde pagar a A.



En este modelo, las ganancias potenciales de una unión serían mayores en las siguientes condiciones: cuanto mayor sea el costo marginal de la protección en ambos países; si ambos países tienen fuerte preferencia por la producción industrial; si ambos países son complementarios; si ninguno de los países domina al otro en términos de producción industrial. Para saber si la desviación de comercio, resultante de la protección a la producción industrial de los miembros de la unión, afectará negativamente el bienestar es necesario conocer las preferencias entre mayor ingreso y mayor producción industrial. La desviación de comercio no produce necesariamente un deterioro en el bienestar.

En 1968, Sven W. Arndt publica en *The Economic Journal* un comentario crítico al trabajo de Cooper y Massell (Dec. 1965). Él critica la conclusión a la que habían llegado los autores mencionados con respecto a la desventaja que tendría la unión aduanera frente a una aplicación no-preferencial de aranceles. Sven Arndt cuestiona este resultado sosteniendo que depende críticamente del supuesto de que los países que forman la unión son pequeños y así también es la unión, por lo que es incapaz de modificar los términos de intercambio. Introduciendo el argumento de la capacidad para modificar los términos de intercambio, Arndt llega a la conclusión de que la alternativa a la unión aduanera no es la aplicación unilateral de aranceles no-preferenciales, sino alguna forma de colusión internacional. Es dentro de esta perspectiva que las uniones aduaneras pueden ser vistas como la única solución efectiva al problema de control y aplicación de las políticas de aplicación colectiva. Veamos.

La situación inicial es con la economía produciendo en el punto  $Q_0$  y consumiendo en  $C_0$ , con términos de intercambio  $T_0$ . Un arancel pone los precios relativos domésticos en  $P_1$  moviendo la producción a  $Q_1$  y el consumo, en el caso en que el gobierno no devuelve lo recaudado a los consumidores, sería en  $C_1$ .



En este caso, el valor del arancel en términos del bien X sería  $C_1 S_1$ . Si el gobierno decidiera redistribuir lo recaudado, los consumidores podrían alcanzar el punto  $C_2$ . Es claro



moverá a un punto a la derecha de  $C_1$ , cuya ubicación estará dada por la tangencia de la razón de precios vigentes con la curva de indiferencia pertinente. Esto será a un nivel de bienestar superior al de  $C_1$ . No es difícil ver en el gráfico que un arancel no discriminatorio que modifique ligeramente los precios relativos internos para hacerlos iguales a  $P_1/P_2$  podría darnos una solución semejante.

Sin embargo, supongamos ahora que se imponga un arancel no-prohibitivo. Este arancel puede hacer que los precios intra-uniión sean mayores, iguales o menores que  $P_b^*$ . Si es que son mayores, los miembros de la unión comerciarán sólo entre ellos mismos. Si es que son iguales, el país B estará indiferente entre comerciar o no hacerlo. Si es que son menores, los países miembros de la unión no comerciarán entre ellos. Si es que el precio dentro de la unión es  $P_b^*$ , y los términos de intercambio internacionales son  $T_w^1$ , el país B dejará de comerciar y todo el comercio del país A será con el resto del mundo. El precio en A será  $P_b^*$  con lo que producirá en  $Q_2$  y consumirá en K, si es que las autoridades retienen todo el arancel recaudado. Es decir, en este caso también la unión da un resultado igual al de un arancel no discriminatorio. Sin embargo, en el punto K las autoridades están recaudando aranceles. Como el precio intra-uniión es  $P_b^*$ , el país B no comercia y todo el comercio lo realiza A. Esto significará que A recaudará los impuestos del comercio, ampliado para este país por el retiro de B.

Cuando el arancel no-discriminatorio era aplicado por el país A, este podía alcanzar el punto  $C_2$  tras la devolución de lo recaudado por el gobierno. Ahora, con la unión y considerando la devolución de lo recaudado, el país A puede alcanzar  $C_u$ , es decir, con la unión se puede alcanzar una situación superior.

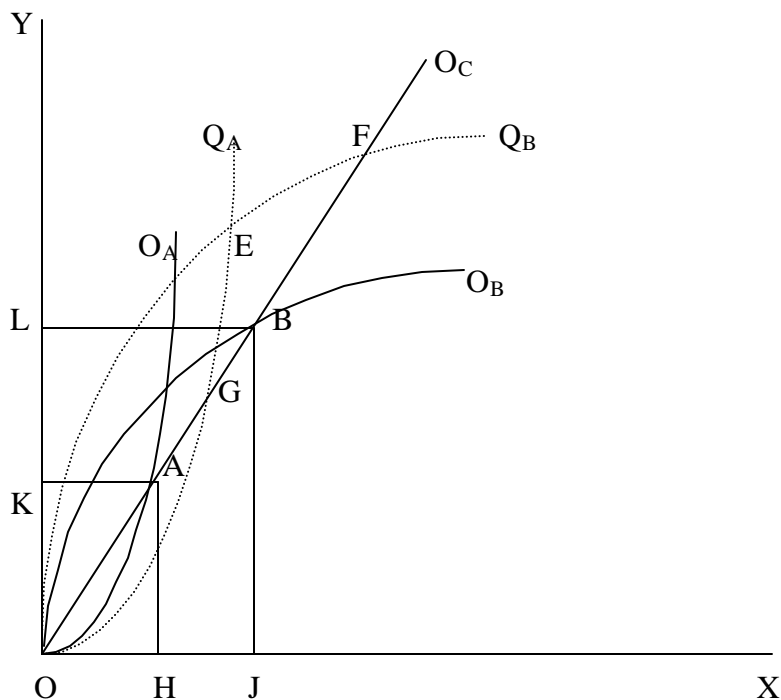
Otro caso es cuando los países comercian sólo entre ellos. Esto será si es que con el arancel el precio intra-uniión es mayor que  $P_b^*$ . Los términos de intercambio internacionales para A serán más favorables que  $T_w^1$  aunque menos que  $T_w^0$ . Los efectos conjuntos del deterioro de los precios relativos internos y la mejora de los términos de intercambio internacionales, tendrán efectos contrarios sobre el bienestar de A. La producción de X aumentará mientras que la de Y disminuye. Como A exporta Y, una parte de estas exportaciones irá hacia B, de lo cual no resultará ninguna recaudación de aranceles, y otra

al resto del mundo. Dado que los términos de intercambio internacionales de A se han modificado favorablemente, siendo ahora más ventajosos que  $T_w^1$ , es posible imaginar varios casos en el gráfico, en los que se alcance un punto superior a  $C_0$ , que es el punto máximo que se podría alcanzar con aranceles no discriminatorios. Esto demuestra que podrían haber modificaciones en los términos de intercambio tan grandes que produzcan un resultado superior a la aplicación de un arancel no discriminatorio. Con esto se demuestra que, contrario a lo que Cooper y Massell sostenían, un arancel no discriminatorio no es necesariamente mejor que la formación de una unión aduanera, cuando el país no es precio aceptante.

Un análisis más completo de la comparación que puede hacerse entre la unión aduanera (UA) y la reducción unilateral de aranceles (RUA), lo encontramos en el trabajo de Paul y Ronald Wonnacott (1981). En este documento, ellos sostienen que la literatura que afirma que una cierta reducción unilateral de aranceles es tan buena o mejor que una unión aduanera, es incorrecta. La literatura que considera más ventajosa la RUA, generalmente hace supuestos demasiado fuertes. Entre estos, que para comerciar con el tercer país no existen barreras comerciales, ni costos de transporte. Además, supone que los aranceles del país socio de la unión pueden no ser considerados.

Sin embargo, cuando se abandonan esos supuestos se encuentra que un país puede obtener ganancias con una UA, que no las podría obtener con una RUA. Los Wonnacott muestran que la conclusión de que la RUA predomina sobre la UA no se sostiene cuando se modifican los supuestos mencionados. Y, no es necesario para ello que se introduzca en el análisis los posibles efectos de cambios en los términos de intercambio. Veamos.

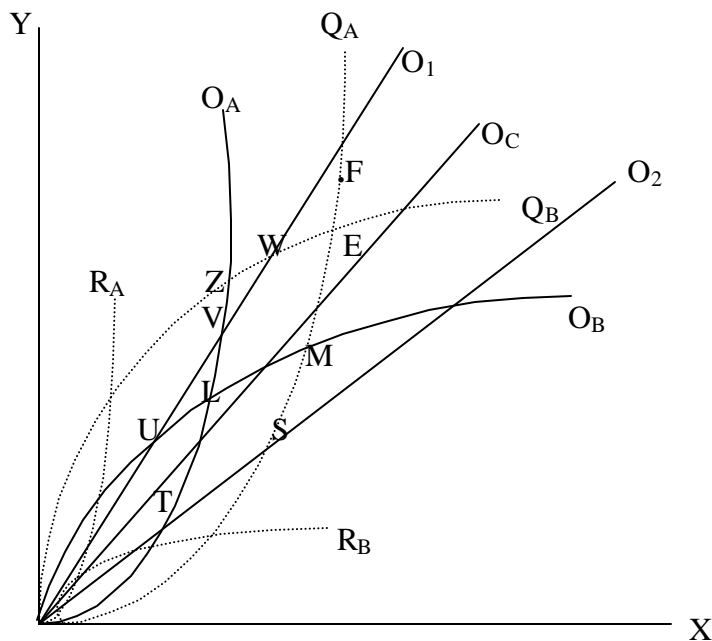
En el primer caso tenemos dos países pequeños que forman una UA pequeña, y que enfrentan a un tercer país que es muy grande. Es decir, los países pequeños no pueden afectar los términos de intercambio internacionales. En el gráfico que sigue puede verse que el país C es el grande y los países A y B son pequeños, y no existen costos de transporte entre C y los otros dos países. Inicialmente, A y B comercian todo lo que desean con C a los términos de intercambio dados por  $O_C$ .



Antes del establecimiento de la UA, las curvas de demanda recíproca de los dos países pequeños son  $O_A$  y  $O_B$ . Con la formación de la UA y la imposición de aranceles prohibitivos para el resto del mundo, estas curvas se desplazan a  $Q_A$  y  $Q_B$ . En el punto en que estas se cortan, E, el país A se encuentra mejor que en el punto inicial A, en el que se encontraba antes de la formación de la UA. Este país también está mejor que si rebajara unilateralmente sus aranceles, con lo que pasaría al punto G. En cambio, el país B se encuentra peor estando en el punto E que si rebajara unilateralmente sus aranceles, pues esta última medida lo llevaría al punto F, que claramente es superior al punto E.

Esta situación presenta un problema que es característico en todos los intentos de formación de una UA, y tiene que ver con la apropiación de los beneficios que resultan de la unión. Como en este caso A gana mientras que B pierde, surge la pregunta de si A podría “comprar” las pérdidas de B y aún estar interesado en la unión. De no ser así, una reducción unilateral de aranceles podría ser más conveniente para ambos. En el caso que presentamos, las pérdidas de B no podrían ser compensadas por A, tal como puede apreciarse analizando el gráfico. Esto es porque como los términos de intercambio internacionales están fijos (están fijados por el país C, que es grande), los dos países pequeños no podrán ganar más comerciando entre ellos que comerciando con C.

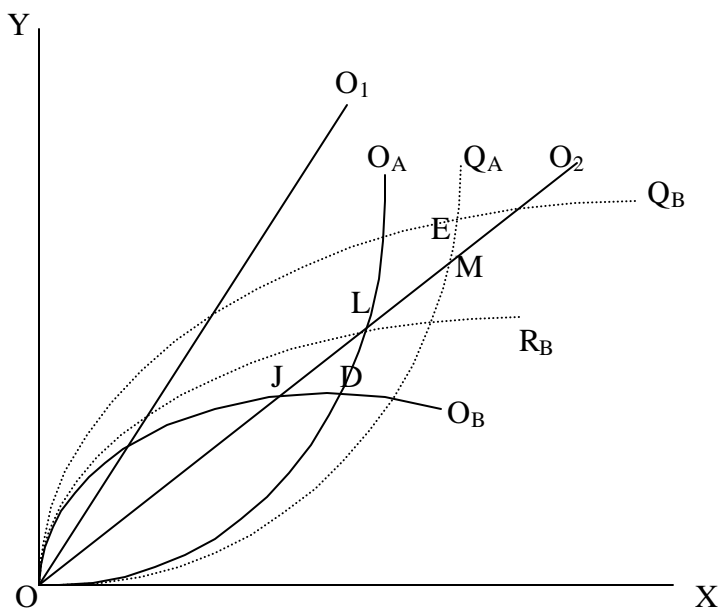
Sin embargo, esta situación puede cambiar si se asume que existen costos de transporte y/o aranceles en el comercio de C con los dos pequeños países (y, para simplificar, se considera también que entre A y B no existen ni costos de transporte ni aranceles). Cuando existen costos de transporte y aranceles en el comercio de C, los países A y B pueden enfrentar curvas de demanda recíproca del país C diferentes de  $O_C$  dependiendo de si importan o exportan el bien X o el Y. En términos del gráfico, esto significa que mientras en C rigen los precios  $O_C$ , en A y B regirían ya sea  $O_1$  ú  $O_2$ . Es decir, por causa de los aranceles y/o costos de transporte, se crea una brecha entre las curvas de demanda recíproca del país C. Si esta brecha es suficientemente grande, tal como ocurre en el gráfico, los países A y B podrían comerciar entre ellos tanto antes como después de la creación de la unión aduanera. Esto ocurriría en el punto L, antes de la unión, o en el punto E después de ella. Ambos países comerciarían como si el país C no existiera, y su dominio comercial sobre ambos países desaparece. En este caso, lo mejor para ambos países sería comerciar libremente, lo cual podrían hacerlo conformando una UA. Puede observarse que esta decisión les proporciona mayores beneficios que una reducción unilateral de aranceles. Esta última medida llevaría al país B al punto W comerciando con el país C, ya que W es mejor que Z, donde estaría si luego de haber reducido sus aranceles comerciara con A.



Por su lado, si el país A redujera unilateralmente sus aranceles podría seguir comerciando con B y se ubicaría en el punto M, que es mejor que el punto S adonde llegaría si comercia con el país C. En este caso es claro que debido a los efectos de los costos de transporte y/o aranceles, la solución de formar la UA es una creación de comercio.

Los Wonnacott también presentan el caso en el que cuando existen costos de transporte y/o aranceles, la UA puede proporcionar beneficios superiores a los de una RUA, aún cuando hay desviación de comercio. Supongamos que en el comercio entre A y B no hay ni costos de transporte ni aranceles, mientras que C si tiene costos de transporte y/o aranceles. Veamos el siguiente gráfico.

Supongamos que antes de la formación de la UA, el país A es un gran exportador de X, de modo que si sólo comerciara con B el equilibrio estaría en el punto D. Sin embargo, A puede conseguir un mejor precio comerciando con C (con el que puede comerciar al precio dado por la pendiente de  $OO_2$ ). Por esto, A comerciaría con B en la magnitud OJ y con C en la magnitud JL. Cuando se establece la UA entre A y B, el equilibrio comercial se da en el punto E y estos países comercian sólo entre ellos. Como antes A comerciaba con C, se ha producido una desviación de comercio.





También, como antes B comerciaba con A según los términos de intercambio dados por  $O O_2$ , mientras que ahora comercia con A con términos de intercambio peores, habrá desviación de comercio.

¿Será mejor una RUA que la formación de una UA? Con una RUA el país A podría alcanzar el punto M, pero este es claramente inferior a E. Esto nos dice que para el país A la formación de la UA es mejor que una RUA.

El país B podría reducir parcialmente sus aranceles con lo que su curva de demanda recíproca se desplaza a  $R_B$ , incrementando su comercio con términos de intercambio dados por la pendiente de  $OO_2$ . El nuevo punto de equilibrio es L. Aunque a través de negociaciones que conduzcan a una UA el país B podría llegar al punto E, como los términos de intercambio en este punto son más desfavorables para el país B, no es nada claro que para él E sea mejor que L. Sin embargo, el punto E *podría* ser superior a L y esto es lo importante, porque abre la posibilidad de que ambos países puedan ganar más con la UA que con la RUA aún cuando exista desviación de comercio.

#### *MURRAY C. KEMP Y HENRY Y. WAN*

En un famoso trabajo, Murray C. Kemp y Henry Y. Wan (1976), muestran que con un adecuado conjunto de aranceles es posible lograr que una unión aduanera, que se forma en un mundo plagado de aranceles y con costos de transporte, no afecte negativamente a ni a los miembros de la unión, ni al resto del mundo. La importancia de este trabajo es que mostró la posibilidad, por lo menos teórica, de que las uniones aduaneras no fueran perjudiciales para nadie. Además, no contenía requisitos relacionados con el tamaño o el número de los países que pensaban unirse, ni sus relaciones comerciales antes o después de la unión. La proposición es la siguiente.

“Consideremos cualquier equilibrio comercial mundial competitivo, con cualquier número de países y de bienes, sin restricción alguna con respecto a aranceles e impuestos en cada país en particular, y tomando en cuenta la existencia de costos de transporte. Dejemos que un subconjunto cualquiera de países forme una unión aduanera. Entonces existirá un vector común de aranceles y un sistema de pagos compensatorios de suma alzada la cual estará asociado un equilibrio competitivo con aranceles, en el que todo país,

sea miembro o no de la unión, no este peor que antes de la formación de la unión”

La prueba de esta proposición es formal y relativamente sencilla, pues se apoya en el segundo teorema del bienestar que ya fue demostrado por Debreu. Veamos.

Supuestos con respecto a las preferencias:

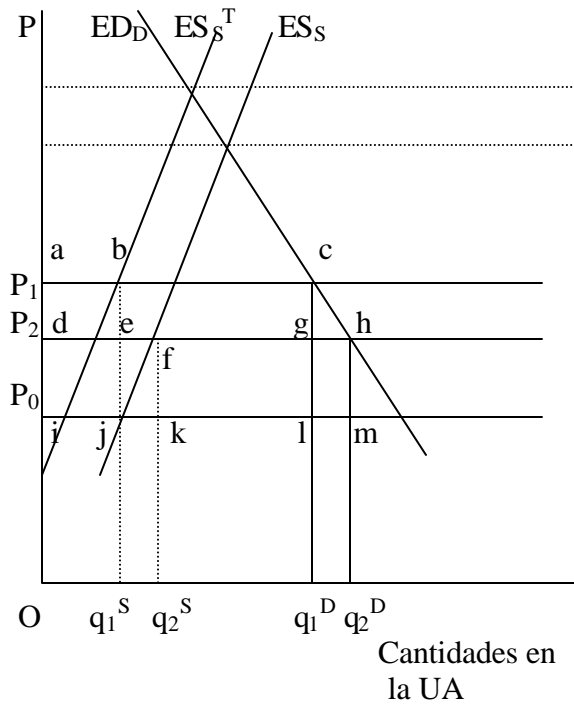
- 1.c) el conjunto de consumo de cada individuo es convexo y compacto.
- 2.c) las preferencias de cada individuo son convexas y pueden ser representadas por una función de utilidad ordinal continua.
- 3.c) todo individuo puede sobrevivir con una canasta de consumo cuyos componentes son algo menores que los que de la canasta de consumo de antes de la unión.

Supuestos con respecto a la producción:

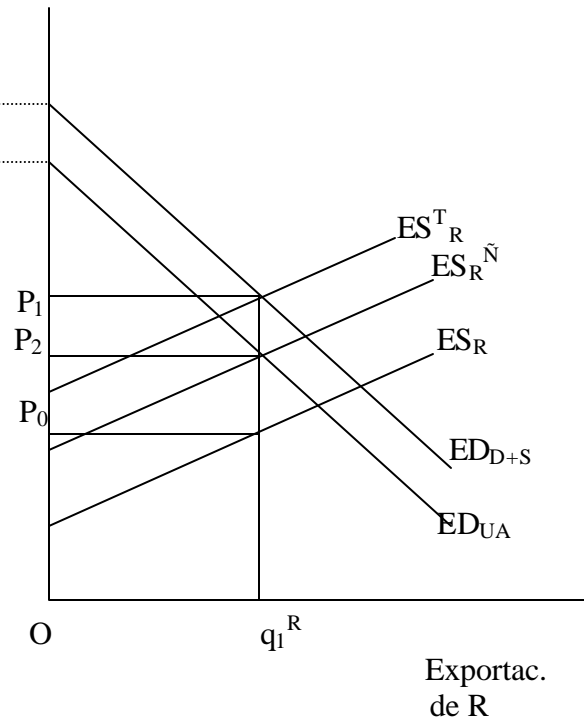
- 1.p) el conjunto de producción de cada país es cerrado y convexo, contiene el origen y es tal que cantidades de producción positivas requieren que, por lo menos, uno de los inputs sea positivo.

Consideremos ahora una economía imaginaria compuesta por los miembros de la unión, pero con una dotación neta igual a la suma de las dotaciones de los países miembros mas el excedente de oferta neto del resto del mundo. Entonces, por el segundo teorema del bienestar, dados los supuestos que hemos llamado de preferencias y de producción, existirá un equilibrio óptimo para esta economía, y existirá por lo menos un vector de precios que lo sostenga. Ahora, el equilibrio en el que los países miembros se encontraban antes de la unión puede ser o no ser un óptimo de Pareto. Si es que no lo es, entonces mediante transferencias de suma alzada entre los individuos dentro de los países miembros de la unión, es posible alcanzar un equilibrio que sea un óptimo de Pareto. Esa es la prueba y, tal como lo anticipamos, muestra que se puede mejorar la situación de los países miembros de la unión sin que se deteriore el bienestar del resto del mundo. Veámoslo gráficamente.

Equilibrio en la unión aduanera



Equilibrio en el mercado mundial



Una versión gráfica de esta demostración se puede hacer asumiendo que el bienestar del resto del mundo no se verá afectado si es que sus exportaciones continúan al mismo nivel.

Asumamos tres países, el país doméstico, (D); el socio de la unión, (S); y el resto del mundo (R). Consideremos sus excesos de demanda y de oferta. El equilibrio inicial está dado por la intersección de  $ED_{D+S}$ , el exceso de demanda de la UA, con  $ES_R^T$ , el exceso de oferta del resto del mundo al precio vigente en el país doméstico  $P_1$  (es decir, incluidos sus aranceles). En este punto, la distancia  $q_1^S - q_1^D$  en el gráfico de la izquierda, es igual a  $0 - q_1^R$ , en el gráfico de la derecha. El país doméstico importa  $0q_1^R = (q_1^D - q_1^S)$  del resto del mundo y  $q_1^S$  del país S. Para el país S y para el resto del mundo el precio es  $P_0$ .

Con la formación de la UA entre el país D y S, el exceso de oferta del país socio, S, se desplaza a la derecha por efecto de la eliminación de todo arancel dentro de la unión y tenemos la curva  $ES_S$ . Como consecuencia de esta unión, la curva de exceso de demanda que enfrenta R se desplaza hacia abajo y es  $ED_{UA}$ . Si la unión adoptara, como arancel externo común (AEC), el mismo arancel que tenía el país D, la cantidad de las

exportaciones de R se reducirían, pues sólo alcanzarían hasta el cruce de las curvas  $ED_{UA}$  y  $ES^T_R$ . Sin embargo, para evitar una desviación de comercio la unión adoptará un AEC que permita que las exportaciones de R no se reduzcan. Es obvio que este arancel tendrá que ser menor, tal que la curva  $ES_R$  se desplace solamente hasta  $ES^N_R$ . El precio dentro de la UA será  $P_2$ , y a este precio se importará  $q_2^S$  del país socio y se seguirá importando  $q_1^R$  del resto del mundo. El país doméstico tendrá cambios en sus excedentes del productor y consumidor, que en el neto será el área  $achd$ . Este país experimentará una pérdida de recaudación arancelaria del país socio,  $abji$ . Como antes de la unión la recaudación arancelaria proveniente del resto del mundo era  $bclj$  y luego de la unión se ha reducido a  $fhmk$ , ha habido una pérdida de recaudación,  $bcge$ , que ha sido transferida como excedente a los consumidores, al igual que el área  $abed$ . Por esto, en neto el país H ha ganado  $cgh$  y ha perdido en beneficio de su socio el área  $deji$ . Para H el resultado es incierto, sin embargo, para S el resultado es una ganancia neta igual al área  $dfji$ . En conclusión, la unión ha beneficiado a los socios, sin perjudicar al resto del mundo. La ganancia neta de la unión son los triángulos  $fej$  y  $cgh$ .

### **JAGDISH BHAGWATI**

Según este economista, el regionalismo tiene una larga historia. En los tiempos modernos los ingleses y Keynes con su “característica posición cambiante”, primero lo apoyaron y luego cambiaron de opinión. En tiempos más recientes, Viner desarrolló sus conceptos de creación y desviación de comercio.

Desde Adam Smith, quien propuso el comercio libre, quienes lo sostuvieron y sostienen se basan en que es el primer mejor. Las uniones aduaneras se fundamentan en la teoría del segundo mejor. Harry Johnson habría sido un activo defensor de que, en un mundo plagado de aranceles, no hay razón a-priori para creer que la no-discriminación comercial es mejor que los acuerdos de discriminación.

El GATT contenía como un principio central la no-discriminación comercial y requería que todos sus miembros aplicaran incondicionalmente el principio de MFN. Sin embargo, el artículo XXIV permite la existencia de CU y FTA siempre que estos eliminen en su interior todas las barreras comerciales. Sin embargo, según Bhagwati

“the clear determination of 100 percent preferences as compatible with multilateralism and non-discrimination, and the equally firm view that anything less was not, meant that when Article XXIV was drafted, its principal objective was to close all possible loopholes by which it could degenerate into a justification for preferential arrangements of less than 100 percent..”

El primer regionalismo: fracasó en los sesentas

- 1) EEUU desconfiado con respecto a acuerdos preferenciales de comercio, se abstuvo de usar el artículo XXIV. Sin embargo, la Comunidad Europea si lo hizo. USA apoyó a la CE viéndola como una “politically beneficial union”. Sin embargo, USA permaneció “indifferent to such notions”.
- 2) En los países subdesarrollados hubo una explosión de tales acuerdos preferenciales, en la creencia de que la industrialización por sustitución de importaciones podía ocurrir con la ampliación de los pequeños mercados individuales, lo que permitiría el aprovechamiento de economías de escala. Todos estos intentos fracasaron. El problema fue que en vez de usar la liberalización comercial y, por tanto, los precios para decidir la ubicación de la industria, los países en desarrollo intentaron realizar esa asignación por medio de decisiones burocráticas.

El segundo regionalismo: la resurrección de los ochentas

Un análisis cuidadoso de la resurrección del regionalismo sugiere que este “ha vuelto para quedarse”.

“The main driving force for regionalism today is the conversion of the United States, hitherto an abstaining party, to Article XXIV”.

***Regionalismo vs multilateralismo: las preguntas más importantes***

- 1) el efecto inmediato de la formación de una UA será aumentar o disminuir el bienestar mundial?
- 2) independientemente de los efectos inmediatos, la formación de una UA conducirá al comercio multilateral no discriminatorio o fragmentará la economía mundial?

### ***El problema estático del impacto inmediato***

En este caso el problema es saber si esos acuerdos discriminatorios crearán o desviarán comercio. Hay tres planteamientos sobre cómo reducir los efectos de desviación de comercio de las UA.

- Convertir a las UA o PTA en bloques regionales (geográficamente). Para Bhagwati este es un consejo erróneo que se basa en 2 premisas: a) que, dado el volumen de comercio de un país, la UA tiene mas probabilidades de crear comercio y generar bienestar cuanto más grande es la proporción de su comercio con sus socios en la UA o PTA, y cuanto menor es su comercio con no socios. b) que los países vecinos tienen mayores proporciones de comercio entre si que con países lejanos.

La primera premisa proviene de Lipsey, pero en su argumento la magnitud de las ganancias y pérdidas dependía de las magnitudes de las importaciones de cada fuente, con respecto al gasto en bienes domésticos. Lipsey no considera la elasticidad de sustitución entre bienes de países no socios y los de los socios. Si esta sustitución es muy elevada, los costos de la discriminación también tenderán a serlo. La segunda premisa, aparentemente no es respaldada por la evidencia histórica. Ignoraría el problema de la trayectoria dinámica (dynamic time path question).

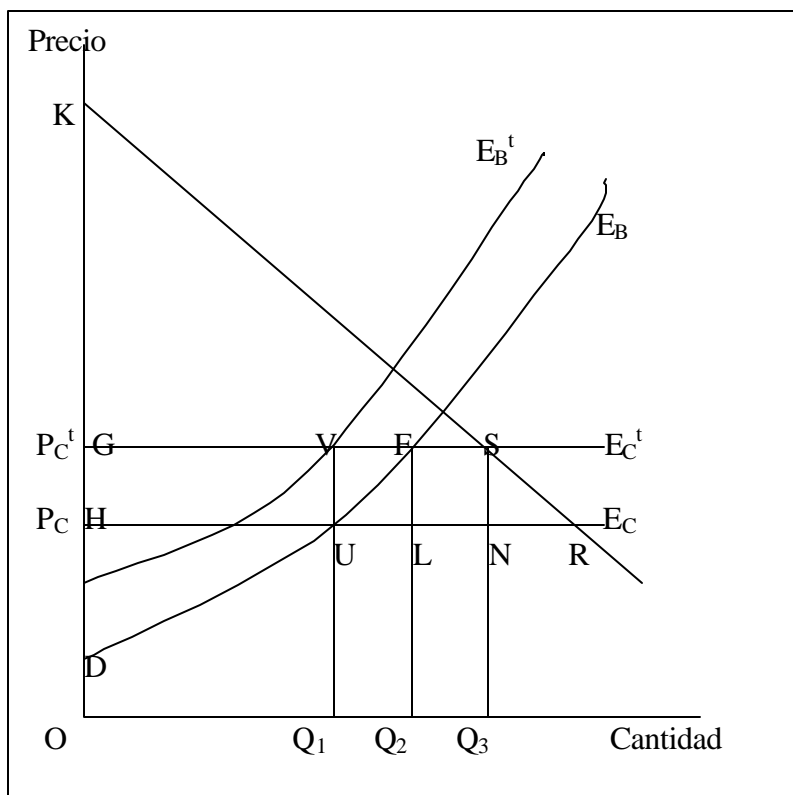
El problema de la “trayectoria dinámica” tiene que ver con la dirección en la que estaría orientada la UA: podría ser hacia la ampliación del comercio mundial o hacia la restricción del mismo. En esta parte Bhagwati cree conveniente la mención de Kemp y Wan, pues estos establecen que es posible encontrar una estructura arancelaria que mejore el bienestar de la UA sin perjudicar al resto del mundo, con lo que la UA beneficiaría al mundo en su conjunto. Sin embargo, de Kemp-Wan no puede desprenderse que la UA crecerá hasta generalizar el comercio libre.

Para Bhagwati el problema de los incentivos para la formación de UA y para expandir los bloques comerciales tiene que estar en el área de la economía política:

“A meaningful examination of the incentives to form and to expand trade blocs will therefore have to be in the new and growing field of political economy-theoretical analysis”.

En *The Economics of Preferential Trading Areas*, Bhagwati aborda el tema en tono polémico, criticando a quienes sostienen una posición menos desfavorable a las UA que la suya. Muestra que aún cuando la UA sea una creadora neta de comercio, podría producir pérdidas para uno de los miembros. Sin embargo, esto no constituye ningún aporte, pues es algo conocido, y es esta una de las cosas que hace necesaria las políticas de redistribución entre los socios, dentro de la unión. Otro aspecto de su crítica es con respecto al planteamiento de que la unión entre “socios naturales” es siempre beneficiosa.

Veamos la primera crítica. Se asume que el país socio tiene costos crecientes, mientras que el resto del mundo (RDM) tiene costos constantes. Esto es sólo una simplificación para tener al RDM con costos con menor pendiente que el país socio, sin embargo, permite que el país A tenga dos proveedores para sus importaciones. En el gráfico que sigue inmediatamente, inicialmente el país A tiene un arancel no discriminatorio sobre los productos procedentes de B y C. El valor de este arancel es VU en términos absolutos. El efecto de esta medida es desplazar verticalmente las curvas de oferta de los países B y C, convirtiéndose en  $E_B^t$  y  $E_C^t$  para B y C respectivamente, de modo que, después del arancel se importa  $OQ_1$  del país B, y  $Q_1 Q_3$  del país C.



El país A recauda GSNH por los aranceles. La ganancia para A incluye KSG + GSNH. El país B gana HUD, mientras que C, por tener una curva de oferta infinitamente elástica, no sufre ninguna pérdida pero tampoco ganancia. Si A decide eliminar el arancel para todos, las curvas de oferta vuelven a ser  $E_B$  y  $E_C$ , para el país B y C respectivamente. Esta reducción unilateral de aranceles les proporciona las siguientes ganancias del comercio, a A y B. Para A, estas son GHSN + SNR + KSG, con una ganancia neta de SNR. Para B, como el gráfico es tal que con y sin arancel la cantidad que A compra de B es la misma, la ganancia sigue siendo HUD. El país C no gana ni pierde. Si A forma una unión aduanera con B, mantendría el arancel sobre los productos de C. Las importaciones de B aumentarían hasta  $Q_2$ , mientras que las de C disminuirían a  $Q_2$   $Q_3$ . El efecto de la unión ha sido el mejorar los términos de intercambio para el país B, pues como A todavía necesita importar de C, son estos precios (incluyendo los aranceles) los que rigen en A. Este país pagará a los productores de B el precio  $P_C^t$ . Las ganancias para B son HUD + GFUH, siendo GFUH una ganancia neta como resultado de la unión. C no gana ni pierde. En cambio, A ve disminuido su bienestar pues sus ingresos por recaudación arancelaria se reducen en GFLH, aunque las ganancias por este concepto para B sean sólo GFUH. La diferencia, el área FLU, es la pérdida por desviación de comercio. El caso representado en el gráfico es uno en el que no hay creación de comercio sino solo desviación, pues tanto antes como después de la eliminación del arancel, la cantidad importada por A del país B no cambia. Sin embargo, puede verse que si la cantidad importada inicialmente por A del país B, que será el socio en la unión, es grande, la pérdida también lo será. Y, su origen será el cambio en los términos de intercambio a favor de B.

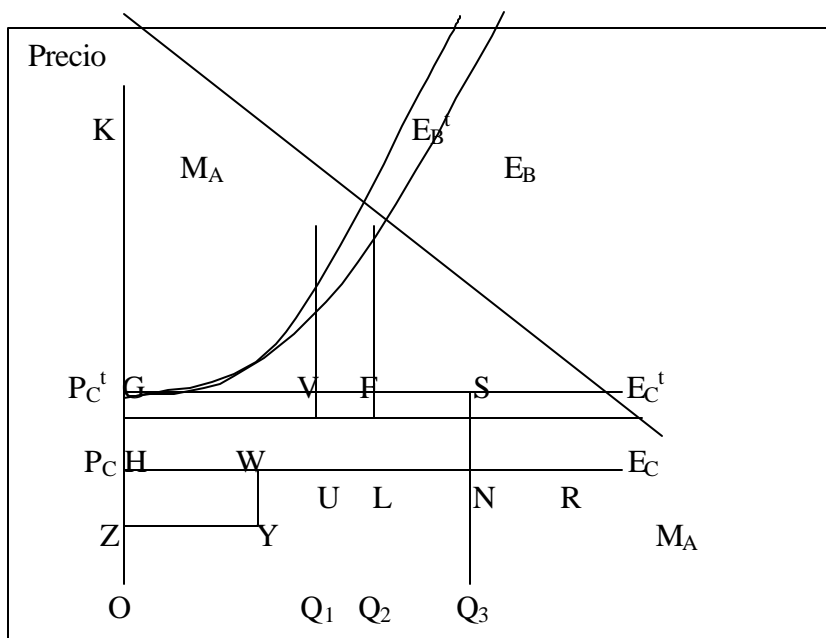
De este análisis Bhagwati concluye que si por “socio comercial natural” se entiende aquel país con el que se comercia más desde antes de la unión, habrá una relación positiva entre esta calidad de socio comercial y las pérdidas para el país que liberaliza su comercio dentro de la unión.

En el gráfico anterior el país socio comercial tenía una curva de oferta con pendiente positiva, mientras que el tercer país tenía su curva de oferta con elasticidad infinita. El siguiente caso es cuando se considera que la curva de oferta del país no socio,



que ahora es el país B, tiene pendiente positiva, mientras que la del socio, C, es infinitamente elástica.

En este caso, representado en el gráfico que sigue, la formación de la unión de A con C, hará bajar el precio de  $P_C^t$  a  $P_C$  en el país A. Como la curva de oferta de C tiene elasticidad infinita, no habrán ganancias para él, pero sí para A en la magnitud de las áreas HWYZ + SRN. La primera, es resultado de los impuestos a la importación que se hace de B. La segunda, es ganancia por creación de comercio con C. En este caso, Bhagwati reconoce que la unión ha producido ganancias para el país que liberaliza su comercio dentro de la unión, sin embargo, considera que este es un caso no común en la realidad pues, ni aún en el caso de México con EEUU, la curva de oferta de EEUU puede considerarse como la de un país tan grande como para que sea infinitamente elástica.



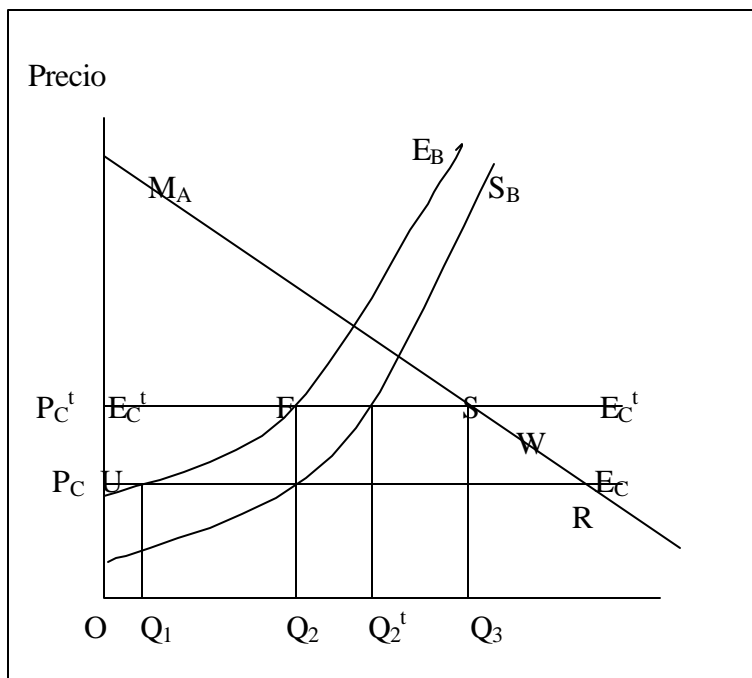
Además de este país está toda Europa, Japón, Korea, etc., que son altamente competitivos con EEUU. Esto quiere decir que fácilmente podría haber desviación de comercio.

Algo que podemos observar es que este análisis de Bhagwati presenta posibles desventajas significativas para uno de los países que forman la unión, lo cual no excluye

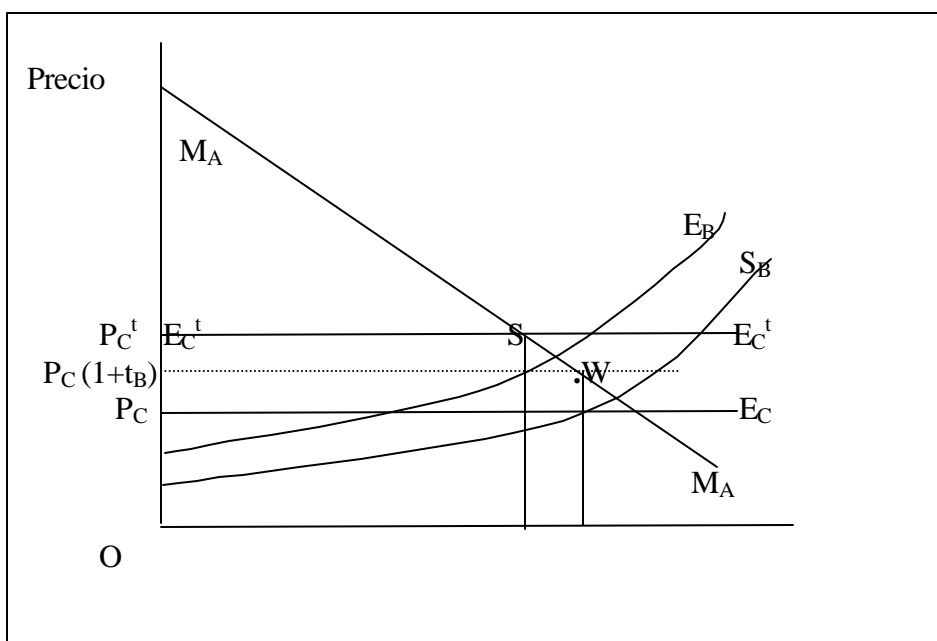
que la unión como tal obtenga ventajas. De ser así, existe la posibilidad teórica de que todos los miembros de la unión puedan mejorar con una adecuada redistribución de las ganancias producida por ella.

Bhagwati también considera el caso en que los países miembros de una zona de comercio preferencial, no tienen un arancel común. Veamos.

Los países A y B tienen diferentes aranceles, siendo estos más bajos en B que en A. La curva  $E_B$  es la oferta de exportaciones de B. En el gráfico vemos que si en A existe un arancel no discriminatorio, igual para bienes que vienen de B y de C, el país B venderá  $Q_1$  en A. El precio de este bien en el país B será  $P_C$ , el precio del bien en el país C, que es el precio efectivo que reciben los exportadores de B, pues de  $P_C^t$  hay que descontar el arancel. Si A y B forman una zona de comercio preferencial (ZCP), con el arancel en B más bajo que en A, los exportadores de B recibirán  $P_C^t$  por vender en A y un precio menor si venden en B. Esto hará que orienten toda la producción hacia el mercado de A. Por esto, cuando se forma la ZCP, la curva de oferta ya no es  $E_B$  sino  $S_B$ , que es la oferta total. La cantidad vendida en A no será  $Q_2$ , que corresponde al punto F, sino será mayor. Esto dependerá del punto sobre la curva  $M_A$  en el que esta curva será cortada por  $S_B$ .



Si esto ocurre en un punto por encima de S, las exportaciones de B se expandirán más que cuando se asumía aranceles iguales, lo que hará que A tenga mayores pérdidas por transferencia de recaudación de aranceles. Si la intersección mencionada ocurre por encima del punto W (este punto nos da el nivel del arancel en B), el precio será menor que en el caso anterior, pero aún habrá una transferencia de recaudación de aranceles de A a B. Los productores de B venderán toda su producción en el país A. Si la intersección ocurre por debajo de W, como en el gráfico que sigue, el precio en A cae hasta el nivel de precio que se tiene en B,  $P_C(1+t_B)$ , que incluye el arancel que se tiene en este último país. Todas las importaciones de A vendrán de B, y los productores de B venderán parte de su producción en su propio país y, como se ve en el gráfico, hasta comprarán en el país C para vender a B pues su propia producción no les alcanza.



Bhagwati también analiza el criterio, levantado por Wonnacott y Krugman, de la existencia de “socios comerciales naturales”. Esta condición se basaría en dos supuestos. El primero es que si el volumen de comercio previo a la unión es elevado, la formación de una UA producirá más creación que desviación de comercio. El segundo hecho que configuraría la existencia de “socios comerciales naturales” es la proximidad geográfica.

Sus argumentos en contra son los siguientes.

Primero, el criterio de “socio comercial natural” no es ni simétrico ni transitivo. Es decir, el país A podría ser un socio comercial natural de B, pero B podría no serlo de A. También A podría ser “socio comercial natural” de B y este de C, pero A podría no serlo de este último país. Ejemplo de lo primero es la relación de EEUU con México, pues mientras EEUU es el mayor socio comercial de México, este último no lo es del primero. Ejemplo de lo segundo es la relación entre EEUU, México y Canadá, pues mientras que EEUU es el socio comercial natural de México, y Canadá lo es de EEUU, Canadá no lo es de México.

Segundo, el criterio de la magnitud de comercio supone que un mayor volumen de comercio inicial entre los socios comerciales potenciales, implica una menor posibilidad de pérdida debido a desviación de comercio. Esto se deriva de que cuanto menor es la proporción de comercio con el país no socio, menor sería la posibilidad de desviación. Sin embargo, lo que se necesita ver es cuál es la magnitud y la necesidad de la desviación actualmente existente del comercio.

Tercero, la redistribución de los ingresos por aranceles que ocurre entre los países miembros de una UA. Cuando la unión ocurre entre países con muy diferentes estructuras arancelarias proteccionistas, el país con mayor protección tiene mayores posibilidades de perder aún cuando los efectos generadores de comercio sean mayores que los desviadores de comercio. El caso de México con NAFTA es uno donde esto podría haber ocurrido.

## Referencias Bibliográficas

Arndt, Sven W.

1968 “On Discriminatory vs Non-Preferential Tariff Policies” en *The Economic Journal* Vol. LXXVIII, Dec. 1968.

1969 “Customs Union and the Theory of Tariffs” en *American Economic Review*. March.

Bhagwati, Jagdish y Arvind Panagariya

1996 *The Economics of Preferential Trade Agreements*, The AEI Press.

Cooper, C. A. y B. F. Massell

1965 “Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries” en *The Journal of Political Economy*, vol LXXIII, Oct.

1965 “A New Look at Customs Union Theory” en *The Economic Journal*, Vol. LXXV, Dec.

Kemp, Murray y Henry Wan

1976 “An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions” en *Journal of International Economics* 6, p. 95-97.

Krauss, Melvin B.

1972 “Recent Developments in Customs union Theory: An Interpretive Survey” *Journal of Economic Literature*, June.

Lipsey, Richard y Kelvin Lancaster

1956 “The General Theory of the Second Best” en *Review of Economic Studies*.

Meade, James

1969 *Teoría de las uniones aduaneras*, Editorial Moneda y Crédito, Madrid.

Sodersten, Bo y Geoffrey Reed

1994 *International Economics*, The MacMillan Press Ltd.

Viner, Jacob

1950 *The Customs Union Issue*. New York. Cornegie Endowments for International Peace.

Wonnacott, Paul y Ronald Wonnacott

1981 “Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? The Curious Case of the Missing Foreign Tariffs” en *The American Economic Review* vol. 71, #4, September.