

## LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL

En los capítulos anteriores hemos respondido a la pregunta «¿por qué comercian las naciones?» mediante una *descripción* de las causas y los efectos del comercio internacional, así como del funcionamiento de una economía mundial de intercambio. Si bien esta pregunta es interesante en sí misma, su respuesta lo es mucho más si ayuda a responder a la pregunta «¿cómo debería ser la política comercial de una nación?». Por ejemplo, ¿deberían los Estados Unidos aplicar un arancel o una cuota de importación para proteger su industria automovilística frente a la competencia de Japón y Corea del Sur? ¿Quién ganará y quién perderá con una cuota de importación? ¿Compensarán los beneficios a los costes?

Este capítulo analiza las políticas que adoptan los gobiernos en relación con el comercio internacional, políticas que implican una serie de acciones diferentes. Estas acciones incluyen impuestos sobre algunas transacciones internacionales, subsidios para otras transacciones, límites legales en el valor o el volumen de determinadas importaciones y muchas otras medidas. El capítulo proporciona un marco para entender los efectos de los instrumentos más importantes de la política comercial.

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Después de leer este capítulo será capaz de:

- Evaluar los costes y los beneficios de los aranceles, sus efectos sobre el bienestar y los ganadores y perdedores de las políticas arancelarias.
- Analizar qué son los subsidios a la agricultura y a la exportación y explicar cómo afectan al comercio en la agricultura en los Estados Unidos y en la Unión Europea.
- Reconocer el efecto de las restricciones voluntarias a la exportación (RVE), tanto sobre los países importadores como sobre los exportadores y describir el impacto sobre el bienestar de las RVE comparado con las políticas arancelarias y de cuotas.

### Análisis básico del arancel

Un arancel, la más simple de las políticas comerciales, es un impuesto a la importación de un bien. Los **aranceles fijos** son una cantidad preestablecida que se exige por cada unidad de bien importado (por ejemplo, tres dólares por barril de petróleo). Los **aranceles *ad valorem*** son impuestos exigidos como porcentaje del valor de los bienes importados (por ejemplo, el 25% del valor de los camiones importados a los Estados Unidos; véase el recuadro más adelante en este capítulo). En ambos casos, el efecto del arancel es aumentar el coste de llevar los bienes a un país.

Los aranceles son la forma más antigua de política comercial, y han sido utilizados tradicionalmente como una fuente de ingresos para los estados. Hasta la introducción del impuesto

sobre la renta, por ejemplo, el gobierno de los Estados Unidos obtenía la mayor parte de sus ingresos en concepto de aranceles. Sin embargo, en general su verdadera finalidad ha sido no solo proporcionar ingresos, sino proteger sectores nacionales concretos. A principios del siglo XIX, el Reino Unido utilizaba aranceles (las famosas «Leyes de Cereales», *Corn Laws*) para proteger su agricultura de la competencia de las importaciones. A finales de ese siglo, tanto Alemania como los Estados Unidos protegían sus nuevos sectores industriales mediante la imposición de aranceles a la importación de bienes manufacturados. La importancia de los aranceles ha disminuido en los tiempos modernos, porque hoy día los estados generalmente prefieren proteger las industrias nacionales mediante diversas **barreras no arancelarias**, tales como **cuotas de importación** (limitaciones a la cantidad de importaciones) y **restricciones a la exportación** (sobre la cantidad de exportaciones, normalmente impuestas por el país exportador a solicitud del importador). No obstante, la comprensión de los efectos de un arancel es aún una base esencial para entender las demás políticas comerciales.

En el desarrollo de la teoría del comercio en los capítulos 3 a 8 adoptamos la perspectiva del *equilibrio general*. Es decir, éramos completamente conscientes de que lo que ocurre en una parte de la economía tiene repercusiones en otras. Sin embargo, en muchos casos (aunque no en todos) las políticas comerciales dirigidas a un sector pueden ser razonablemente bien entendidas sin entrar en los detalles de las repercusiones de esas políticas en el resto de la economía. Así pues, en su mayor parte la política comercial puede ser analizada en el marco del *equilibrio parcial*. Cuando los efectos sobre la economía en su conjunto sean cruciales volveremos a referirnos al análisis del equilibrio general.

### Oferta, demanda y comercio en una sola industria

Supongamos que existen dos países, nuestro país y el extranjero, ambos consumidores y productores de trigo, que puede ser transportado sin coste entre ellos. En cada país, el trigo es una industria competitiva en la que las curvas de oferta y demanda dependen del precio de mercado. Normalmente, la oferta y la demanda de nuestro país dependerán del precio en nuestra moneda, y la oferta y la demanda extranjeras dependerán del precio en moneda extranjera. Supondremos que el tipo de cambio no se ve afectado por ninguna política comercial acometida en este mercado, lo que nos permite mostrar los precios en ambos mercados en la moneda de nuestro país.

El comercio tendrá lugar en este mercado si, cuando no hay comercio, los precios son diferentes. Supongamos que, sin comercio, el precio del trigo es más alto en nuestro país que en el extranjero. Permitamos ahora el comercio exterior. Dado que el precio del trigo en nuestro país es mayor que en el extranjero, comienza a transportarse trigo del extranjero a nuestro país. La exportación de trigo aumenta su precio en el extranjero y lo reduce en nuestro país hasta que la diferencia de precios ha sido eliminada.

Para determinar el precio mundial y la cantidad intercambiada, es útil definir dos nuevas curvas: la curva de **demanda de importaciones** de nuestro país y la **curva de oferta de exportaciones** del extranjero, que se deducen de las curvas de oferta y demanda interiores subyacentes. La demanda de importaciones de nuestro país es el exceso de lo que los consumidores nacionales demandan sobre lo que los productores ofrecen; la oferta de exportaciones del extranjero es el exceso de lo que los productores extranjeros ofrecen sobre lo que los consumidores extranjeros demandan.

La Figura 9.1 muestra cómo se obtiene la demanda de importaciones de nuestro país. Al precio  $P^1$  los consumidores nacionales demandan  $D^1$ , mientras que los productores nacionales ofrecen solo  $S^1$ ; por tanto, la demanda nacional de importaciones es  $D^1 - S^1$ . Si incrementamos el precio hasta  $P^2$  los consumidores nacionales demandan solo  $D^2$  mientras que los productores nacionales aumentan su oferta hasta  $S^2$ , por lo que las importaciones caen hasta  $D^2 - S^2$ . Estas combinaciones de precios y cantidades se reflejan con los puntos 1 y 2 del panel de la derecha de la Figura 9.1. La curva de demanda de importaciones  $DM$  tiene pendiente negativa porque, a medida que aumenta el precio, la cantidad de importaciones demandadas disminuye. Al precio  $P_A$ , la oferta y la demanda nacionales son iguales cuando no hay comercio, por lo que la curva

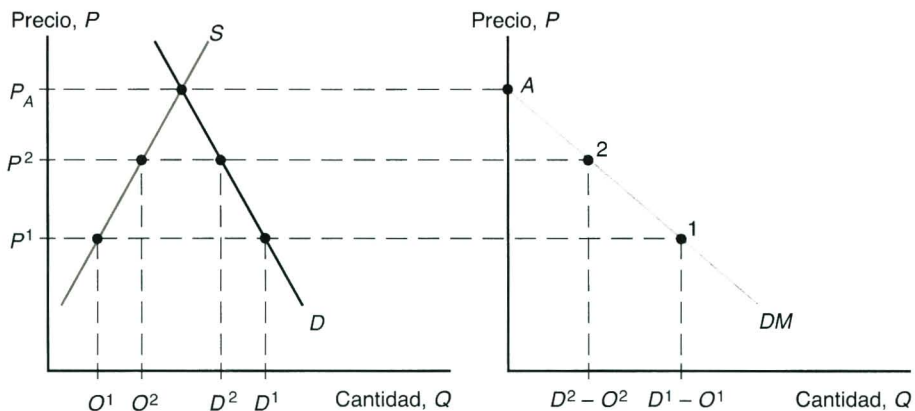


FIGURA 9.1

**Obtención de la curva de demanda de importaciones de nuestro país**

Cuando el precio del bien aumenta, los consumidores de nuestro país demandan menos, mientras que los productores ofrecen más, por lo que la demanda de importaciones se reduce.

de demanda de importaciones de nuestro país corta el eje de los precios en el punto  $P_A$  (la demanda de importaciones es igual a cero al precio  $P_A$ ).

La Figura 9.2 muestra cómo se obtiene la curva de oferta de exportaciones del extranjero  $SX$ . Al precio  $P^1$  los productores del extranjero ofrecen  $S^{*1}$ , mientras que los consumidores extranjeros solo demandan  $D^{*1}$ , por lo que la oferta disponible de exportaciones es  $S^{*1} - D^{*1}$ .

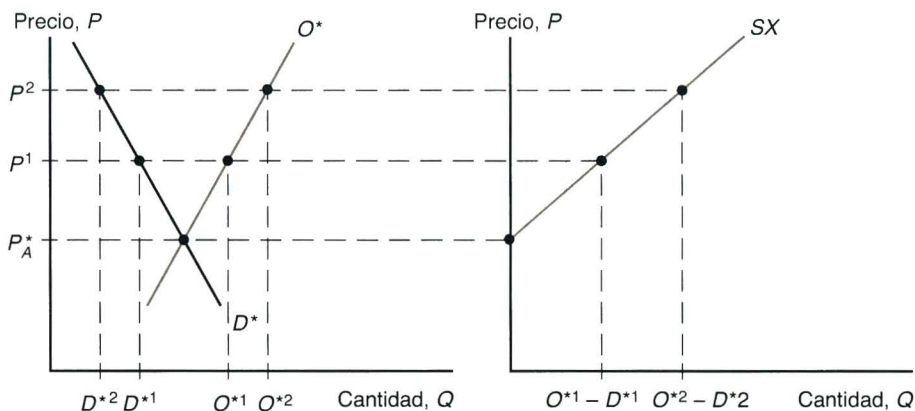


FIGURA 9.2

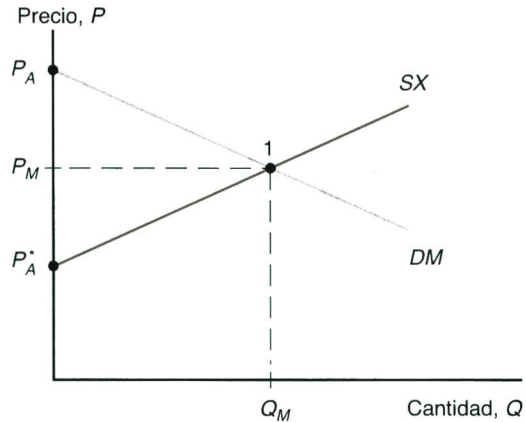
**Obtención de la curva de exportaciones extranjera**

Cuando sube el precio del bien, los productores extranjeros ofrecen más, mientras que los consumidores extranjeros demandan menos; por tanto, aumenta la oferta disponible para exportar.

FIGURA 9.3

**Equilibrio mundial**

El precio de equilibrio mundial es el que iguala la demanda de importaciones de nuestro país (curva *DM*) y la oferta extranjera de exportaciones (curva *SX*).



Al precio  $P^2$ , los productores extranjeros aumentan su oferta hasta  $S^{*2}$ , los consumidores extranjeros reducen su demanda hasta  $D^{*2}$ , por lo que la oferta de exportaciones aumenta hasta  $S^{*2} - D^{*2}$ . Dado que la oferta de bienes disponibles para la exportación aumenta a medida que suben los precios, la curva de oferta de exportaciones del extranjero tiene pendiente positiva. A un precio como  $P_A^*$  la oferta y la demanda serían iguales sin comercio, por lo que la curva de oferta de exportaciones corta el eje de los precios en  $P_A^*$  (la oferta de exportaciones es igual a cero al precio  $P_A^*$ ).

El equilibrio mundial se produce cuando la demanda de importaciones de nuestro país iguala a la oferta extranjera de exportaciones (Figura 9.3). Al precio  $P_M$ , donde se cortan ambas curvas, la oferta mundial iguala a la demanda mundial. En el punto de equilibrio 1 en la Figura 9.3,

$$\text{Demanda nacional} - \text{Oferta nacional} = \text{Oferta extranjera} - \text{Demanda extranjera}.$$

Sumando y restando en ambos lados, esta ecuación se puede reescribir como:

$$\text{Demanda nacional} + \text{Demanda extranjera} = \text{Oferta nacional} + \text{Oferta extranjera}$$

o, en otras palabras,

$$\text{Demanda mundial} = \text{Oferta mundial}.$$

**Efectos de un arancel**

Desde el punto de vista de alguien que comercia con bienes, un arancel es como un coste de transporte. Si nuestro país impone un impuesto de dos dólares a cada tonelada de trigo importado, los comerciantes no transportarán el trigo a no ser que la diferencia de precios entre los dos mercados sea de al menos dos dólares.

La Figura 9.4 ilustra los efectos de un arancel fijo de  $t$  dólares por unidad de trigo (reflejado por  $t$  en el gráfico). Cuando no hay un arancel, el precio del trigo será igual a  $P_M$  en nuestro país y el extranjero, como muestra el punto 1 en el panel del centro, que ilustra el mercado mundial. Sin embargo, con el arancel, los comerciantes no transportarán el trigo del extranjero a nuestro país, a no ser que el precio en nuestro país sea superior al precio extranjero en al menos  $t$  dólares. Sin embargo, si no se envía trigo, existirá un exceso de demanda de trigo en nuestro país y un exceso de oferta en el extranjero. Así, el precio en nuestro país aumenta y cae en el extranjero hasta que la diferencia de precios sea de  $t$  dólares.

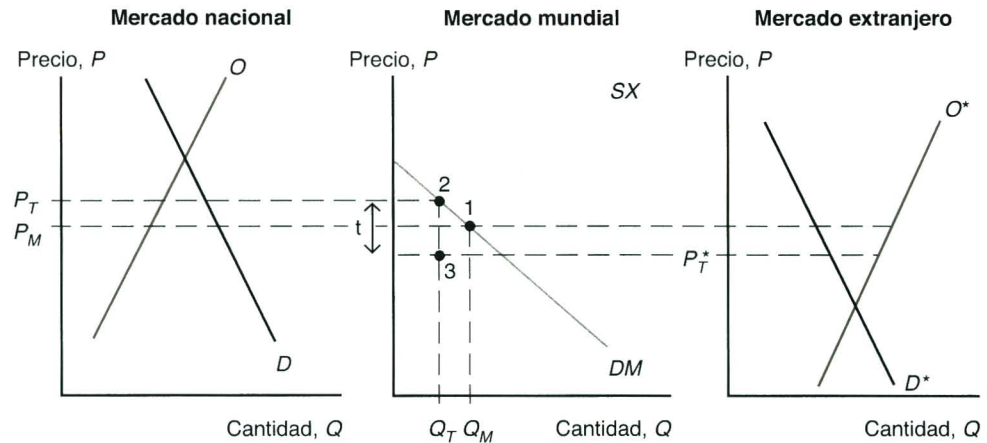


FIGURA 9.4  
Efectos de un arancel

Un arancel incrementa el precio en nuestro país mientras reduce el precio en el extranjero. El volumen de comercio disminuye.

Por tanto, la introducción de un arancel provoca una diferencia del precio en los dos mercados. El arancel eleva el precio en nuestro país hasta  $P_T$  y reduce el precio en el extranjero hasta  $P_T^* = P_T - t$ . En nuestro país los productores ofrecen más a un precio más elevado, mientras que los consumidores demandan menos, por lo que se demandan menos importaciones (como puede verse por el desplazamiento del punto 1 al punto 2 a lo largo de la curva  $DM$ ). En el extranjero, el menor precio conduce a una reducción de la oferta y a un aumento de la demanda y, de ese modo, a una menor oferta de exportaciones (como puede verse en el desplazamiento del punto 1 al punto 3 a lo largo de la curva  $SX$ ). Así, el volumen de trigo intercambiado se reduce de  $Q_M$ , el volumen de libre comercio, a  $Q_T$ , el volumen con un arancel. Al volumen de comercio  $Q_T$  la demanda de importaciones de nuestro país iguala a la oferta de exportaciones del extranjero cuando  $P_T - P_T^* = t$ .

El incremento del precio en nuestro país, de  $P_M$  a  $P_T$ , es menor que la cuantía del arancel, porque parte del arancel se refleja en la reducción del precio de las exportaciones del extranjero y, de ese modo, no se traslada a los consumidores nacionales. Este es el resultado normal de un arancel y de cualquier política comercial que limita las importaciones. Sin embargo, la magnitud de este efecto sobre el precio de exportación es a menudo muy pequeña en la práctica. Cuando un país pequeño impone un arancel, su cuota del mercado mundial del bien que importa es generalmente de menor magnitud desde un principio, por lo que la reducción de sus importaciones tiene un efecto muy reducido sobre el precio mundial (de exportación del país extranjero).

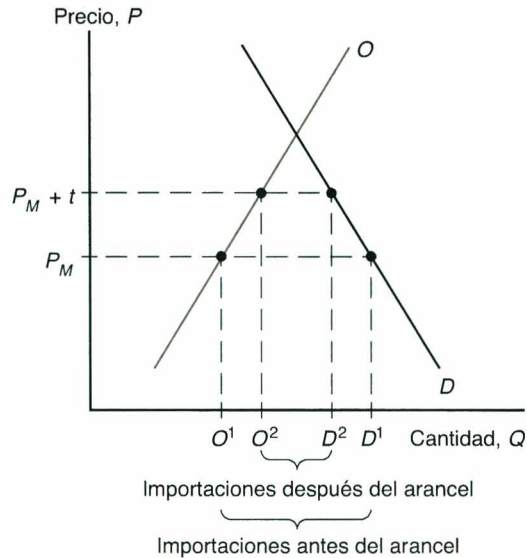
Los efectos de un arancel en el caso del «país pequeño», en que el país no puede afectar a los precios de exportación, se ilustran en la Figura 9.5. En este caso, un arancel aumenta el precio del bien importado en la cantidad total del arancel, de  $P_M$  a  $P_M + t$ . La producción aumenta de  $S^1$  a  $S^2$ , mientras que el consumo se reduce de  $D^1$  a  $D^2$ . La consecuencia del arancel, pues, es que las importaciones disminuyen en el país que lo impone.

### Medición de la magnitud de la protección

Un arancel sobre un bien importado aumenta el precio recibido por los productores nacionales de dicho bien. Este efecto es, a menudo, el principal objetivo del arancel (*proteger* a los productores nacionales frente a los bajos precios resultantes de la competencia de las importaciones).

**FIGURA 9.5**  
**Un arancel en un país pequeño**

Cuando un país es pequeño, un arancel no puede reducir el precio extranjero del bien que importa. Por tanto, el precio de las importaciones crece de  $P_M$  a  $P_M + t$ , y la cantidad de importaciones disminuye desde  $D^1 - S^1$  hasta  $D^2 - S^2$ .



Al analizar la política comercial en la práctica es importante averiguar la protección que realmente proporciona un arancel u otra política comercial. La respuesta se expresa normalmente en porcentaje del precio que existiría con libre comercio. Una cuota de importación sobre el azúcar podría, por ejemplo, aumentar el precio recibido por los productores de azúcar de los Estados Unidos en un 35%.

La medición de la protección parece inmediata en el caso de un arancel: si el arancel es un impuesto *ad valorem* proporcional al valor de las importaciones, el mismo tipo arancelario debería medir la cuantía de la protección; si el arancel es de cuantía fija, al dividir el arancel entre el precio, sin dicho arancel, se obtiene el equivalente *ad valorem*.

Sin embargo, al intentar calcular la tasa de protección de esta forma tan sencilla aparecen dos problemas. En primer lugar, si el supuesto de país pequeño no es una buena aproximación, parte del efecto de un arancel será la reducción de los precios extranjeros de exportación sin incrementar los precios nacionales. El efecto de las políticas comerciales sobre los precios extranjeros de exportación es a veces importante.

El segundo problema proviene del hecho de que los aranceles pueden tener efectos muy diferentes sobre las distintas fases de producción de un bien. Un ejemplo sencillo ilustra esta cuestión.

Supongamos que un automóvil se vende en el mercado mundial por 8.000 dólares, y que los componentes de los que está hecho se comercializan por 6.000 dólares. Compararemos ahora dos países: uno que quiere desarrollar una industria de ensamblaje de automóviles y otro que ya tiene una industria de ensamblaje y aspira a desarrollar una industria de componentes.

Para fomentar una industria nacional del automóvil, el primer país establece un arancel del 25% a los automóviles importados, lo que permite a los ensambladores nacionales fijar un precio de 10.000 dólares en vez de 8.000. En este caso, sería falso decir que los ensambladores reciben solamente el 25% de protección. Antes del arancel, la industria de ensamblaje nacional solo se desarrollaría si se pudiera ensamblar por 2.000 dólares (la diferencia entre el precio del automóvil completo, 8.000 dólares, y el coste de los componentes, 6.000 dólares) o menos; ahora funcionará incluso si cuesta 4.000 dólares (la diferencia entre el precio de 10.000 dólares y el coste de los componentes). Es decir, el tipo arancelario del 25% protege a los ensambladores con una **tasa de protección efectiva** del 100%.

Supongamos ahora que el segundo país, para fomentar la producción nacional de componentes, impone un arancel del 10% a la importación de componentes, con lo que el coste de los componentes para los ensambladores nacionales aumenta de 6.000 a 6.600 dólares. Aunque no hay cambio en el arancel sobre los automóviles ensamblados, esta política hace menos rentable el ensamblaje nacional. Antes del arancel habría resultado ventajoso ensamblar un coche en el país si se pudiera hacer por 2.000 dólares (8.000 dólares – 6.000 dólares); después del arancel el ensamblaje local tiene lugar solo si puede ser realizado por 1.400 dólares (8.000 dólares – 6.600 dólares). El arancel sobre los componentes, aunque proporciona una protección positiva a los fabricantes de componentes, ofrece una protección negativa a los ensambladores a una tasa de –30% (–600/2.000).

Con un razonamiento análogo al de este ejemplo, los economistas han llegado a elaborar cálculos para medir el grado de protección efectiva proporcionado realmente por los aranceles y otras políticas comerciales a industrias concretas. Las políticas comerciales dirigidas a promover el desarrollo económico, por ejemplo (capítulo 11), generan a menudo tasas de protección efectiva mucho mayores que los propios aranceles<sup>1</sup>.

## Costes y beneficios de un arancel

Un arancel incrementa el precio de un bien en el país importador y lo reduce en el país exportador. Debido a estos cambios de precios, los consumidores pierden en el país importador y ganan en el exportador. Los productores ganan en el país importador y pierden en el exportador. Además, el estado que impone el arancel obtiene ingresos. Para comparar esos costes y beneficios es necesario cuantificarlos. El método para medir los costes y los beneficios de un arancel depende de dos conceptos muy comunes del análisis microeconómico: el excedente del consumidor y el del productor.

### Excedente del consumidor y del productor

El **excedente del consumidor** mide la cantidad que un consumidor gana en una compra mediante la diferencia entre el precio que realmente paga y el que habría estado dispuesto a pagar. Si, por ejemplo, un consumidor hubiera estado dispuesto a pagar ocho dólares por un quintal de trigo pero el precio es solo de tres dólares, el excedente del consumidor ganado en la compra es de cinco dólares.

Se puede obtener el excedente del consumidor a partir de la curva de demanda de mercado (Figura 9.6). Por ejemplo, supongamos que el precio máximo al que los consumidores comprarán 10 unidades del bien es 10 dólares. Entonces, la décima unidad del bien comprado debe ser valorada por los consumidores en 10 dólares. Si la valoraran menos no la comprarían; si le dieran más valor más habrían estado dispuestos a comprarla aunque el precio fuera superior. Ahora, supongamos que para incitar a los consumidores a comprar 11 unidades el precio debe ser reducido a nueve dólares. Entonces la undécima unidad debe ser valorada por los consumidores solo en nueve dólares.

Supongamos que el precio es nueve dólares. Entonces, los consumidores están dispuestos a comprar la undécima unidad del bien, y de ese modo no reciben excedente del consumidor por la compra de dicha unidad. Sin embargo, habrían estado dispuestos a pagar 10 dólares por la décima unidad, y reciben así un dólar de excedente del consumidor por dicha unidad. Podrían

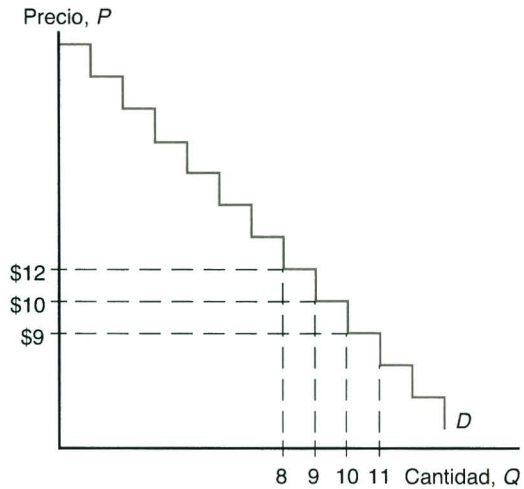
<sup>1</sup>La tasa de protección efectiva para un sector se define formalmente como  $(V_C - V_M)/V_M$ , donde  $V_M$  es el valor añadido en el sector a precios mundiales y  $V_C$  el valor añadido en presencia de políticas comerciales. En nuestro ejemplo, sea  $P_E$  el precio de un automóvil ensamblado,  $P_C$  el precio de sus componentes,  $t_E$  el tipo arancelario *ad valorem* de los coches importados y  $t_C$  el tipo arancelario *ad valorem* sobre los componentes. Se puede demostrar que si los aranceles no afectan a los precios mundiales, protegen a los ensambladores con una tasa de protección efectiva de

$$\frac{V_C - V_M}{V_M} = t_E + P_C \left( \frac{t_E - t_C}{P_E - P_C} \right).$$

FIGURA 9.6

**Obtención del excedente del consumidor a partir de la curva de demanda**

El excedente del consumidor en cada unidad vendida es la diferencia entre el precio pagado y el que los consumidores habrían estado dispuestos a pagar.



haber estado dispuestos a pagar 12 dólares por la novena unidad; en tal caso, reciben tres dólares de excedente del consumidor en dicha unidad, y así sucesivamente.

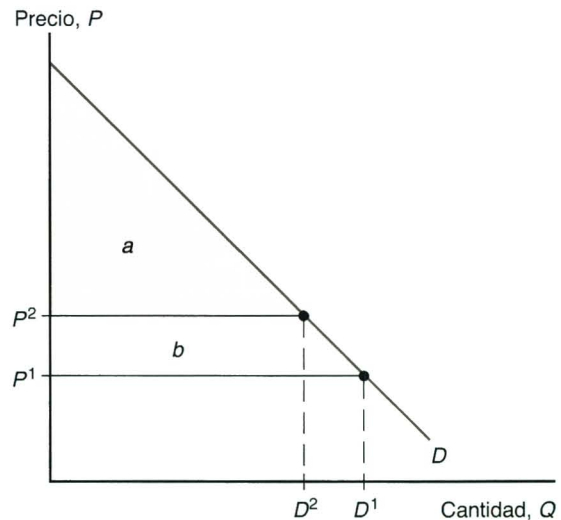
Generalizando a partir de este ejemplo, si  $P$  es el precio de un bien y  $Q$  la cantidad demandada a dicho precio, el excedente del consumidor se calcula restando  $P$  veces  $Q$  del área debajo de la curva de demanda hasta  $Q$  (Figura 9.7). Si el precio es  $P^1$  la cantidad demandada es  $D^1$ , y el excedente del consumidor se mide por las áreas sombreadas  $a + b$ . Si el precio sube hasta  $P^2$  la cantidad demandada disminuye hasta  $D^2$  y el excedente del consumidor se reduce en el área  $b$  y es solo igual al área  $a$ .

El **excedente del productor** es un concepto análogo. Un productor que puede vender un bien por dos dólares pero que lo vende a cinco dólares gana un excedente del productor de tres dólares. Para obtener el excedente del productor a partir de la curva de oferta puede aplicarse el mismo procedimiento utilizado para calcular el excedente del consumidor a partir de la curva de demanda. Si  $P$  es el precio y  $Q$  la cantidad ofrecida a dicho precio, el excedente del productor

FIGURA 9.7

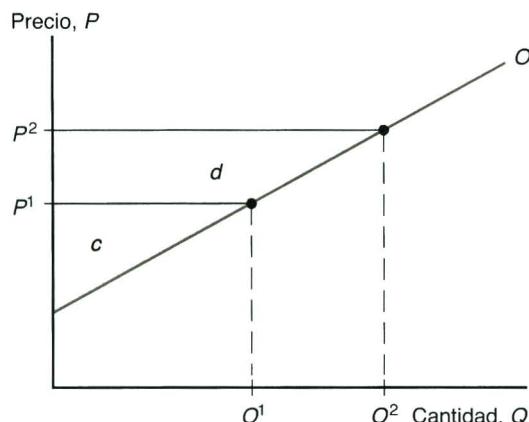
**Geometría del excedente del consumidor**

El excedente del consumidor es igual al área por debajo de la curva de demanda y por encima del precio.



**FIGURA 9.8**  
**Geometría del excedente del productor**

El excedente del productor es igual al área que está encima de la curva de oferta y debajo del precio.



es  $P$  veces  $Q$  menos el área bajo la curva de oferta hasta  $Q$  (Figura 9.8). Si el precio es  $P^1$ , la cantidad ofrecida será  $S^1$ , y el excedente del productor se mide por el área  $c$ . Si el precio aumenta hasta  $P^2$  la cantidad ofrecida se eleva hasta  $S^2$ , y el excedente del productor aumenta hasta ser igual a  $c$  más el área adicional  $d$ .

Algunas de las dificultades relacionadas con los conceptos del excedente del consumidor y el excedente del productor son asuntos técnicos de cálculo que podemos desestimar sin problemas. Es más importante la cuestión de si las ganancias directas de los productores y consumidores en un mercado determinado miden exactamente la ganancia social. Los beneficios y costes adicionales no contenidos en el excedente del consumidor y del productor se encuentran en el centro de la justificación en favor del apoyo a la política comercial, que se analiza en el capítulo 10. Por ahora nos centraremos en los costes y los beneficios medidos por el excedente del consumidor y del productor.

### Medición de costes y beneficios

La Figura 9.9 ilustra los costes y los beneficios de un arancel para un país importador. El arancel aumenta el precio nacional de  $P_M$  a  $P_T$ , pero reduce el de los exportadores extranjeros de  $P_M$  a  $P_T^*$  (véase de nuevo la Figura 9.4). La producción nacional aumenta de  $S^1$  a  $S^2$ , mientras que el consumo se reduce de  $D^1$  a  $D^2$ . Los costes y los beneficios de los distintos grupos se pueden expresar como la suma de las áreas de las cinco partes sombreadas  $a$ ,  $b$ ,  $c$ ,  $d$  y  $e$ .

Consideremos primero la ganancia de los productores nacionales. Reciben un precio mayor y, por tanto, tienen un mayor excedente del productor. Como vimos en la Figura 9.8, el excedente del productor es igual al área por debajo del precio pero por encima de la curva de oferta. Antes del arancel, el excedente del productor era igual al área por debajo de  $P_M$  pero por encima de la curva de oferta; cuando el precio aumenta hasta  $P_T$ , este excedente aumenta en la cuantía mostrada por el área  $a$ . Es decir, los productores ganan gracias al arancel.

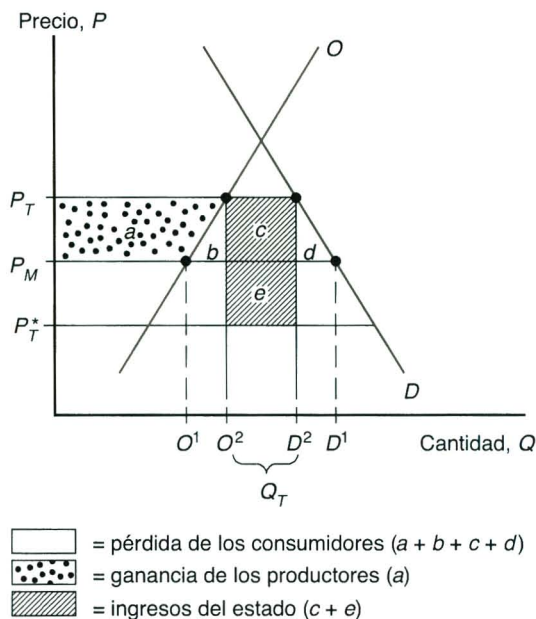
Los consumidores nacionales también tienen que pagar un precio más elevado y, por tanto, empeoran su situación. Como vimos en la Figura 9.7, el excedente del consumidor es igual al área por encima del precio pero por debajo de la curva de demanda. Dado que el precio para los consumidores aumenta de  $P_M$  a  $P_T$ , el excedente del consumidor se reduce en el área indicada por  $a + b + c + d$ . Así, los consumidores se ven perjudicados por el arancel.

También hay un tercer jugador: el estado, que gana con la recaudación del ingreso del arancel. Esta ganancia es igual al tipo arancelario,  $t$ , multiplicado por el volumen de importaciones  $Q_T = D^2 - S^2$ . Dado que  $t = P_T - P_T^*$ , el ingreso del estado es igual a la suma de las dos áreas  $c$  y  $e$ .

Como estas ganancias y pérdidas afectan a diferentes personas, la evaluación general de los costes y los beneficios de un arancel depende de la importancia que otorguemos a un dólar de beneficio para cada grupo. Si, por ejemplo, la ganancia de los productores beneficia principal-

**FIGURA 9.9**  
**Costes y beneficios**  
**de un arancel para el país**  
**importador**

Los costes y los beneficios para los diferentes grupos pueden ser representados como sumas de las cinco áreas *a*, *b*, *c*, *d* y *e*.



mente a unos ricos propietarios de los recursos, mientras que los consumidores son en promedio más pobres, el arancel será considerado de diferente manera que si el bien gravado por el mismo es un lujo comprado por los sectores acomodados de la sociedad pero producido por trabajadores de bajos salarios. Existe incluso una mayor ambigüedad en cuanto al papel del estado: ¿utiliza sus ingresos para financiar servicios públicos de vital necesidad o los derrocha en tazas de retrete a mil dólares cada una? A pesar de estos problemas, es habitual que los analistas de la política comercial intenten calcular el efecto neto de un arancel sobre el bienestar nacional a partir de la suposición de que, en el margen, un dólar de ganancia o pérdida para cada grupo tiene el mismo valor social.

Consideraremos el efecto neto de un arancel sobre el bienestar. El coste neto de un arancel es

$$\text{Pérdida de los consumidores} - \text{Ganancia de los productores} - \text{Ingresos del estado} \quad (9.1)$$

o, si se sustituyen estos conceptos por las áreas de la Figura 9.9,

$$(a + b + c + d) - a - (c + e) = b + d - e, \quad (9.2)$$

Es decir, hay dos «triángulos» cuyas áreas miden pérdidas para el conjunto del país, y un «rectángulo» cuya área mide una ganancia compensatoria. Una forma útil de interpretar estas ganancias y pérdidas es la siguiente: los triángulos de pérdida representan la **pérdida de eficiencia**, que se origina porque el arancel distorsiona los incentivos tanto a consumir como a producir, mientras que el rectángulo refleja la **ganancia de la relación de intercambio**, que se produce porque un arancel reduce los precios de exportación extranjeros.

La ganancia depende de la capacidad del país que impone el arancel para provocar una reducción del precio de exportación extranjero. Si el país no puede influir en los precios mundiales (el caso del «país pequeño» ilustrado en la Figura 9.5), la región *e*, que representa la ganancia de la relación de intercambio, desaparece, y está claro que el arancel reduce el bienestar. El arancel distorsiona el incentivo de productores y consumidores al inducirlos a actuar como si las importaciones fueran más caras de lo que realmente son. El coste para la economía de una unidad de consumo adicional es el precio de una unidad más de importaciones pero, dado que el arancel aumenta el precio nacional por encima del mundial, los consumidores reducen su con-

## ARANCELES A LARGA DISTANCIA

Hemos visto que se puede utilizar un arancel para aumentar el excedente del productor a costa de una pérdida del excedente del consumidor. También hay muchos costes indirectos derivados de un arancel: pueden provocar represalias de los socios comerciales con sus propios aranceles (lo que perjudicaría a los productores exportadores del país que impuso inicialmente un arancel); también puede resultar extremadamente difícil eliminarlos posteriormente incluso cuando las condiciones económicas hayan cambiado por completo, porque contribuyen a organizar políticamente a los pequeños grupos de productores que están protegidos de la competencia externa. (Analizaremos este aspecto con más detalle en el capítulo 10.) Finalmente, unos aranceles elevados pueden animar a los productores a comportarse de formas creativas (aunque, en última instancia, inútiles), para evitarlos.

En el caso del arancel conocido como el «impuesto del pollo», ha durado tanto tiempo (de momento ya lleva 47 años en vigor) que ha terminado por perjudicar a los mismos productores que habían ejercido una intensa presión política para mantenerlo.\* Este arancel recibió este nombre porque fue una represalia de la administración del presidente estadounidense Lyndon Johnson contra un arancel impuesto por Europa occidental sobre las exportaciones estadounidenses de pollo a principios de la década de 1960. La represalia estadounidense, centrada en Alemania (una de las principales fuerzas políticas que impulsaron inicialmente aquella decisión) imponía un arancel del 25% sobre las importaciones de vehículos comerciales ligeros. En aquella época, Volkswagen era un importante

productor de esos vehículos y exportaba un gran número a los Estados Unidos. Con el transcurso del tiempo se eliminaron muchos de los aranceles iniciales, excepto los del pollo y los vehículos comerciales ligeros. Volkswagen dejó de producir esos vehículos, pero los «tres grandes» fabricantes estadounidenses de automóviles y camiones estaban preocupados por la competencia de los productores de camiones japoneses y presiona-

ron políticamente para que se mantuviera el arancel. Los productores japoneses reaccionaron con el traslado a los Estados Unidos de sus fábricas de camiones ligeros (véase el capítulo 8).

Al final, la empresa verdaderamente afectada por las repercusiones del arancel es Ford, uno de los «tres grandes» estadounidenses. Ford produce una pequeña furgoneta comercial en Europa, la «Transit Connect», diseñada (con su menor capacidad y su movilidad en las viejas y estrechas calles) para las ciudades europeas. El reciente incremento del precio del petróleo ha elevado notablemente la demanda de esos vehículos en algunas ciudades estadounidenses. En 2009, Ford empezó a vender estos vehículos en los Estados Unidos. Para evitar el arancel del 25%, Ford instala ventanillas traseras, asientos traseros y cinturones de seguridad antes de enviar los vehículos a territorio estadounidense. Así, estos vehículos ya no se clasifican como furgonetas comerciales sino como de pasajeros, sujetos a un arancel mucho más bajo, del 2,5%. Al llegar al puerto de Baltimore se retiran los asientos traseros y se sustituyen las ventanillas traseras por paneles de metal antes de entregarlos a los concesionarios de Ford.

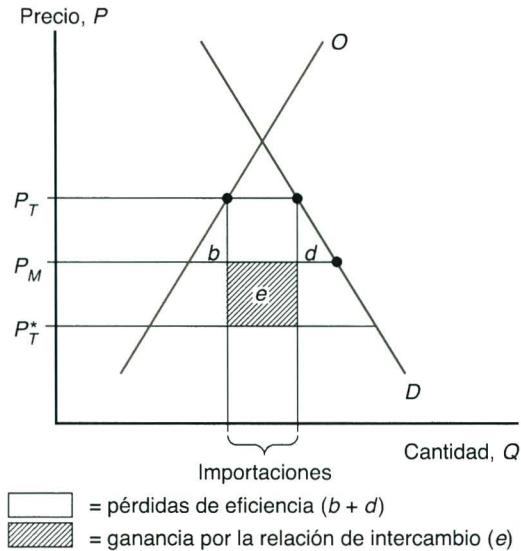


Antes de abrir las instalaciones productivas en los Estados Unidos, Subaru evitó el arancel atornillando dos asientos de plástico a la parte trasera abierta de la furgoneta *pickup* (en el Subaru BRAT que exportaba a los Estados Unidos). Así evitaba la clasificación de vehículo comercial ligero.

\*Véase Matthew Dolan, «To Outfox the Chicken Tax, Ford Strips Its Own Vans», *Wall Street Journal*, 23 de septiembre de 2009.

**FIGURA 9.10**  
**Efectos netos de un arancel sobre el bienestar**

Los triángulos sombreados representan pérdidas de eficiencia, mientras que el rectángulo refleja una ganancia de la relación de intercambio.



sumo hasta el punto en que dicha unidad marginal les proporciona un bienestar igual al precio nacional incluido el arancel. Esto significa que el valor de una unidad adicional de producción para la economía es el precio de la unidad de importaciones que ahorra, si bien los productores nacionales aumentan la producción hasta el punto en que el coste marginal es igual al precio del arancel. Así, la economía produce en el país las unidades adicionales del bien que podría comprar más baratas en el extranjero.

Los efectos netos de un arancel sobre el bienestar se resumen en la Figura 9.10. Los efectos negativos consisten en los dos triángulos  $b$  y  $d$ . El primer triángulo es una **pérdida debida a la distorsión de la producción**, resultante del hecho de que el arancel conduce a los productores nacionales a producir demasiado de este bien. El segundo triángulo es una **pérdida debida a la distorsión del consumo**, derivada del hecho de que un arancel hace que los consumidores consuman demasiado poco del bien. Frente a estas pérdidas se debe considerar la ganancia debida a la relación de intercambio medida por el rectángulo  $e$ , que resulta de la reducción del precio de la exportación extranjera causada por el arancel. En el importante caso de un país pequeño que no puede influir significativamente en los precios extranjeros, este último efecto desaparece; por tanto, los costes de un arancel exceden sin ambigüedad a sus beneficios.

## Otros instrumentos de la política comercial

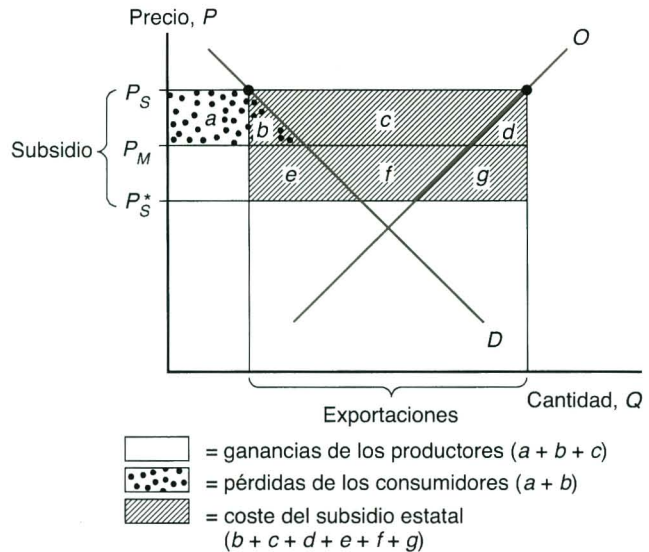
Los aranceles definen la política comercial más sencilla, pero en el mundo moderno muchas intervenciones gubernamentales en el comercio internacional adoptan otras formas, tales como subsidios a la exportación, cuotas de importación, restricciones voluntarias de exportación y exigencias de contenido nacional. Afortunadamente, cuando comprendemos los aranceles no es muy difícil entender estos otros instrumentos comerciales.

### Subsidios a la exportación: teoría

Un **subsidio a la exportación** es un pago realizado a una empresa o individuo que vende un bien en el extranjero. Como un arancel, un subsidio a la exportación puede ser fijo (una cantidad fija por unidad) o *ad valorem* (una proporción del valor exportado). Cuando el estado ofrece un subsidio a la exportación, los vendedores exportarán el bien hasta el punto en que los precios nacionales excedan a los extranjeros en la cantidad del subsidio.

**FIGURA 9.11**  
**Efectos de un subsidio a la exportación**

Un subsidio a la exportación aumenta los precios en el país exportador, reduciéndolos en el país importador.



Los efectos sobre los precios de un subsidio a la exportación son exactamente los opuestos a los de un arancel (Figura 9.11). El precio en el país exportador aumenta de  $P_M$  a  $P_S$ , pero, dado que el precio en el país importador se reduce de  $P_M$  a  $P_S^*$ , el incremento del precio es menor que el subsidio. En el país exportador, los consumidores resultan perjudicados, los productores ganan y el estado pierde, porque debe gastar dinero en el subsidio. La pérdida de los consumidores es el área  $a + b$ ; la ganancia de los productores es el área  $a + b + e$ ; el subsidio del estado es el área  $b + c + d + e + f + g$ . Por tanto, la pérdida neta de bienestar es la suma de las áreas  $b + d + e + f + g$ . De estas,  $b$  y  $d$  representan las pérdidas debidas a las distorsiones de la producción y del consumo del mismo tipo que las que produce un arancel. Además, y en contraste con el arancel, el subsidio a la exportación empeora la relación de intercambio del país al reducir el precio de las exportaciones en el mercado exterior de  $P_M$  a  $P_S^*$ . Esto genera pérdidas adicionales debidas a la relación de intercambio  $e + f + g$ , iguales a  $P_M - P_S^*$  veces la cantidad exportada con el subsidio. Por tanto, un subsidio a la exportación conlleva, sin ambigüedad, un coste que supera sus beneficios.

## CASO DE ESTUDIO

### La Política Agrícola Común de la Unión Europea

En 1957, seis países de Europa occidental (Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo) constituyeron la Comunidad Económica Europea, que desde entonces ha crecido para incluir a la mayor parte de Europa. Ahora llamada la Unión Europea (UE), sus dos mayores efectos se producen en relación con la política comercial. Primero, los miembros de la UE eliminaron los aranceles entre sí, para crear una unión aduanera (que se explica en el próximo capítulo). Segundo, la política agrícola de la UE se ha convertido en un gigantesco programa de subsidios a la exportación.

La Política Agrícola Común (PAC) de la UE comenzó no como un subsidio a la exportación, sino como un esfuerzo para garantizar precios elevados para los agricultores europeos,



Pese a los considerables costes netos de la PAC para los consumidores y contribuyentes europeos, la fuerza política de los agricultores en la UE es tan grande que el programa ha encontrado pocos desafíos internos eficaces. Una importante fuente de presión contra la PAC ha procedido de los Estados Unidos y otros países exportadores de alimentos, que se quejan de que los subsidios europeos a la exportación han impulsado a la baja el precio de sus propias exportaciones. Las consecuencias presupuestarias de la PAC también han planteado dudas: en 2013 la PAC costó a los contribuyentes europeos casi 78.000 millones de dólares (58.000 millones de euros), y esa cifra no incluye los costes indirectos que pagan los consumidores de alimentos. Los subsidios públicos a los agricultores europeos representan aproximadamente el 22% del valor de su producción agrícola, el doble que la cifra estadounidense del 8,6%. (Los subsidios agrícolas estadounidenses se concentran en un conjunto limitado de cultivos.)

Las recientes reformas de la política agrícola de Europa representan un esfuerzo para reducir la distorsión de los incentivos provocados por el apoyo a los precios, sin dejar de ofrecer ayudas a los agricultores. Si los políticos siguen adelante con sus planes, los agricultores recibirán cada vez más pagos directos que no estarán vinculados a la cantidad que producen; de esta forma deberían reducirse los precios agrícolas y la producción.

### Cuotas de importación: teoría

Una cuota de importación es una restricción directa de la cantidad que se puede importar de algún bien. La restricción es impuesta normalmente mediante la concesión de licencias a algún grupo de individuos o empresas. Por ejemplo, los Estados Unidos tienen una cuota de importación de queso extranjero. Las únicas empresas que pueden importar queso son algunas compañías comerciales, cada una de las cuales tiene derecho a importar un máximo de kilogramos de queso al año; el tamaño de la cuota de cada empresa está determinado por la cantidad de queso que importó en el pasado. En algunos casos importantes, especialmente el azúcar y la ropa, el derecho a vender en los Estados Unidos se concede directamente a los gobiernos de los países exportadores.

Es importante evitar el error de creer que las cuotas de importación limitan las importaciones sin aumentar los precios nacionales. Lo cierto es que *una cuota de importación siempre aumenta el precio nacional del bien importado*. Cuando se limitan las importaciones, la consecuencia inmediata es que, al precio inicial, la demanda del bien excede a la oferta nacional más las importaciones. Esta circunstancia provoca un alza de precios hasta que se equilibra el mercado. Al final, una cuota de importación aumentará los precios nacionales en la misma cantidad que un arancel que limite las importaciones hasta el mismo nivel (excepto en el caso del monopolio nacional, en el que una cuota aumenta más los precios; véase el apéndice a este capítulo).

La diferencia entre una cuota y un arancel es que, con una cuota, el estado no recibe ingresos. Cuando se utiliza una cuota en vez de un arancel para restringir las importaciones, la cantidad de dinero que habría aparecido como ingresos del estado con un arancel es recaudada por quienquiera que reciba las licencias de importación. Los poseedores de licencias pueden comprar productos importados y volver a venderlos a un precio más elevado en el mercado nacional. Los beneficios recibidos por los poseedores de licencias de importación son conocidos como **rentas de la cuota**. En la valoración de los costes y los beneficios de una cuota de importación es crucial determinar quién obtiene las rentas. Cuando los derechos de vender en el mercado nacional son asignados a gobiernos de los países exportadores, como a menudo ocurre, la transferencia de rentas al exterior hace que el coste de una cuota sea sustancialmente más elevado que el del arancel equivalente.

## CASO DE ESTUDIO

Una cuota de importación en la práctica:  
el azúcar en los Estados Unidos

El problema del azúcar en los Estados Unidos es similar, en sus orígenes, al de la agricultura europea: un precio nacional garantizado por el gobierno federal ha implicado que los precios de los Estados Unidos estén por encima de los niveles del mercado mundial. Sin embargo, a diferencia de la UE, en los Estados Unidos la oferta nacional no supera a la demanda nacional. Así pues, los Estados Unidos han podido llevar los precios nacionales a un nivel objetivo con una cuota de importación de azúcar.

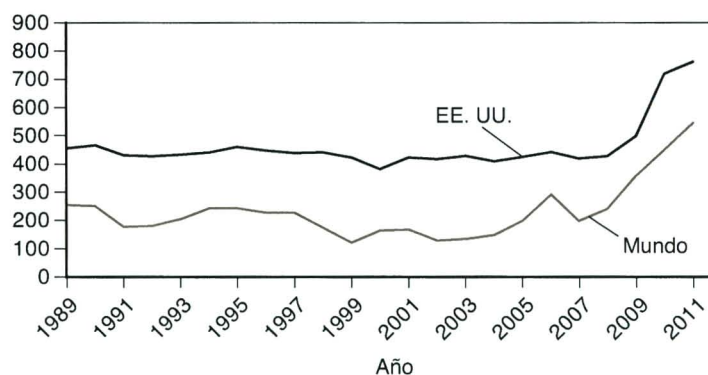
Una característica especial de la cuota de importación es que los derechos de vender azúcar en los Estados Unidos se asignan a los gobiernos extranjeros, que a su vez los asignan a sus propios residentes. Como resultado, las rentas generadas por la cuota de azúcar van a parar a los extranjeros. Las cuotas limitan las importaciones tanto del azúcar en crudo (casi en exclusiva caña de azúcar) como de azúcar refinado. La Figura 9.13 muestra el efecto de las restricciones a las importaciones en los Estados Unidos sobre el precio del azúcar en crudo en el país con respecto al precio mundial. Como puede verse, estas restricciones a las importaciones tienen bastante éxito a la hora de elevar el precio a escala nacional con respecto al precio mundial. Cuando el precio mundial del azúcar aumentó abruptamente en 2010-2011, se aliviaron las restricciones a las importaciones, pero no lo suficiente para limitar los acusados incrementos en el precio estadounidense, que se mantiene muy por encima del precio mundial.

A continuación describiremos la última previsión sobre los efectos de las restricciones de las importaciones de caña de azúcar en crudo y los mayores precios del azúcar asociados<sup>3</sup>. La Figura 9.14 muestra el equilibrio en el mercado del azúcar en crudo con y sin restricción de cuota. En la actualidad, la cuota limita las importaciones del azúcar en crudo a 3,4 millones de toneladas, mientras que la producción estadounidense suma en total 8,4 millones de toneladas. Estos datos conducen a un precio del azúcar en los Estados Unidos un 34% superior al precio mundial. Sin restricciones a las importaciones, el precio en los Estados Unidos caería al nivel del precio mundial. La figura se ha dibujado con la suposición de que los Estados Unidos es un país «pequeño» en el mercado mundial del azúcar en crudo; es decir, eliminar la cuota no tendría un efecto significativo en el precio mundial. De acuerdo con esta estimación, el libre comercio elevaría las importaciones de azúcar en un 84% y una contracción asociada del 11% en la producción nacional.

FIGURA 9.13

**Precios del azúcar sin refinar en los Estados Unidos y en el mundo, en dólares por tonelada, 1989-2011**

Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos



<sup>3</sup>Las estimaciones corresponden a 2014, suponiendo que las restricciones a las importaciones se eliminan en 2013. Pueden consultarse los detalles en Beghin, John Christopher y Amani Elobeid, «The Impact of the U.S. Sugar Program Redux». *Food and Agricultural Policy Research Institute (FAPRI) Publications*, 2013.

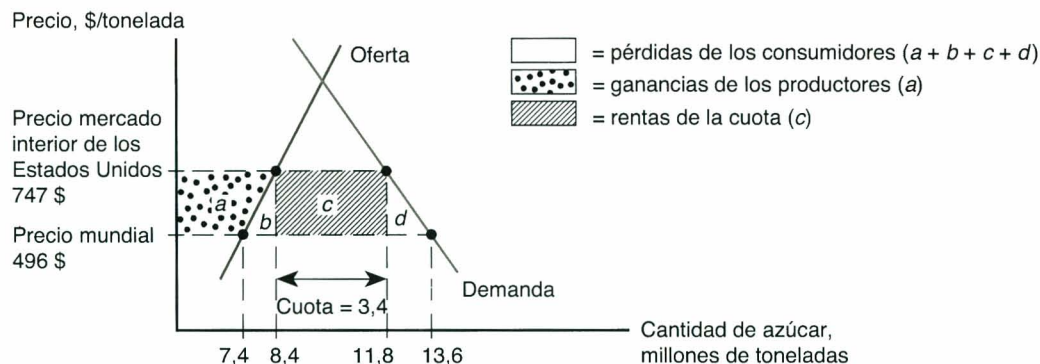


FIGURA 9.14

### Efectos de la cuota de importación de los Estados Unidos sobre el azúcar

La cuota sobre el azúcar limita las importaciones a 3,4 millones de toneladas. Sin la cuota, las importaciones de azúcar serían un 84% mayores, o 6,2 millones de toneladas. El resultado de la cuota es que el precio del azúcar asciende a 747 dólares por tonelada, frente a los 496 dólares en el mercado mundial. Se genera así una ganancia para los productores de azúcar estadounidenses, pero una pérdida mucho mayor para los consumidores de este país. No hay ninguna ganancia compensatoria en ingresos porque las rentas de la cuota son recaudadas por los gobiernos extranjeros.

Los efectos sobre el bienestar de la cuota de importación se indican por las áreas *a*, *b*, *c* y *d*. Los consumidores pierden el excedente  $a + b + c + d$ , asociado con la elevación del precio. Parte de esta pérdida de los consumidores representa una transferencia a los productores estadounidenses de azúcar, que obtienen una ganancia del excedente del productor valorada en *a*. Parte de la pérdida representa la distorsión de la producción *b* y la distorsión del consumo *d*. Las rentas para los gobiernos extranjeros que reciben derechos de importación se resumen en el área *c*.

Para aplicar valores numéricos a estos efectos en el bienestar es preciso tener en cuenta en qué medida el aumento en el precio del azúcar en crudo lleva a un mayor precio del azúcar refinado, que a su vez alimenta una subida de precios en todos los productos que contienen azúcar. Aun cuando el aumento en el precio final de los alimentos pagado por los consumidores estadounidenses es moderado, del orden del 0-2%, las pérdidas totales para el consumidor son importantes, ya que el aumento del precio se aplica a una enorme cesta de productos de alto consumo. Las pérdidas estimadas para los consumidores en 2014 (en relación con el resultado hipotético en el cual la cuota del azúcar se elimina gradualmente en 2013) son de 3.500 millones de dólares. Además, el aumento del precio del azúcar refinado genera asimismo pérdidas adicionales en los productores de la industria alimentaria (todos aquellos productores de alimentos que utilicen el azúcar refinado como ingrediente). Este hecho suma otros 909 millones de dólares a las pérdidas de los consumidores, para una estimación total del coste de 4.400 millones de dólares asociados con la cuota del azúcar en los Estados Unidos.

Naturalmente, los productores de azúcar estadounidenses obtienen ganancias con el aumento de los precios del azúcar. Su ganancia estimada en 2014 se cifra en 3.900 millones de dólares. (En su mayoría, estas ganancias corresponden a los procesadores/refinadores de azúcar, mientras que «solo» 486 millones se destinan a los agricultores.) Finalmente, los exportadores de azúcar extranjeros a los que se han asignado derechos para vender azúcar en los Estados Unidos también se benefician de estos derechos de la cuota, ya que se embolsan la diferencia entre el aumento del precio en los Estados Unidos con respecto al precio mundial. (Varios de estos exportadores de azúcar extranjeros son propiedad de grandes procesadoras azucareras estadounidenses.) Esta ganancia constituye la mayor parte del diferencial entre la pérdida de 4.400 millones que sufren los usuarios de azúcar (consumidores y productores de alimentos) y la ganancia de 3.900 millones de los productores de azúcar, dado que las pérdidas irreversibles de eficiencia son relativamente menores.

La cuota del azúcar ilustra de forma extrema la tendencia de la protección a proporcionar beneficios a un pequeño grupo de productores, de los cuales cada uno recibe un gran beneficio, a expensas de un gran número de consumidores, cada uno de los cuales soporta solo un pequeño coste. En este caso, la pérdida anual para el consumidor es «solo» de unos once dólares per cápita, o poco más de 30 dólares para una familia media. No es sorprendente que el votante medio estadounidense no sepa que la cuota de azúcar existe, de modo que existe poca oposición efectiva.

Sin embargo, desde el punto de vista de los productores de azúcar (agricultores y procesadores) la cuota es una cuestión de vida o muerte. Estos productores dan empleo únicamente a unos 20.000 trabajadores, de modo que las ganancias del productor procedentes de la cuota representan un subsidio implícito de unos 200.000 dólares por trabajador. No debería sorprender que los productores de azúcar se movilen de forma tan eficaz en defensa de su protección. Donaron más de 4,5 millones de dólares en las campañas al Congreso de 2012, y la American Sugar Alliance gastó otros tres millones de dólares en ayudas a grupos de presión política en el periodo de doce meses anterior a las elecciones legislativas de 2013 para influir en las leyes agrícolas de los Estados Unidos (que volvieron a autorizar las restricciones en las importaciones de azúcar)<sup>4</sup>.



Los productores de alimentos que contienen azúcar, junto con los consumidores, resultan perjudicados por la cuota del azúcar, que eleva artificialmente el precio del azúcar en los Estados Unidos. Según las estimaciones, el empleo en la fabricación de chocolate y repostería se elevaría un 34% si se retirara la cuota del azúcar. Dum Dums aún mantiene la producción en Ohio, pero su fabricante, Spangler Inc., ha trasladado sus fábricas a México. Una parte importante de la industria norteamericana de repostería opera hoy en Canadá y México, donde los precios del azúcar son sustancialmente menores. El director ejecutivo de Spangler, Kirk Vashaw, estima que se podrían ahorrar 15.000 dólares *al día* si se trasladara la producción desde Ohio a Canadá<sup>5</sup>.

Los opositores a la protección intentan a menudo enmarcar sus críticas, no en términos de excedentes del consumidor y del productor, sino del coste para el consumidor de cada puesto de trabajo «salvado» gracias a una restricción a las importaciones. Es evidente que la pérdida del subsidio de 200.000 dólares por empleado, que proporciona indirectamente la cuota, obligaría a los productores de caña de azúcar a reducir drásticamente el empleo. Las estimaciones sobre esta contracción del empleo varían entre 500 y 2.000 puestos de trabajo. Aun si se tiene en cuenta esta importante pérdida de empleo, la cuota sobre el azúcar seguiría costando al consumidor estadounidense 1,75 millones de dólares por puesto de trabajo salvado. Y, además, este coste no tiene en cuenta todas las pérdidas de empleo que impone el alto precio del azúcar sobre la industria alimentaria.

Si se levantaran las restricciones del azúcar, la caída en el precio del azúcar refinado induciría una ampliación sustancial en la industria alimentaria que utiliza azúcar. Ya hemos mencionado el aumento asociado de 909 millones de dólares en excedentes de los productores para esos sectores; no obstante, esta expansión generaría asimismo 17.000-20.000 nuevos puestos de trabajo. De hecho, la expansión sería lo suficientemente acusada para convertir a los Estados Unidos en un exportador neto, y no un importador neto como hasta ahora, de alimentos que contienen azúcar. Si se comparan las cifras de puestos de trabajo salvados por los productores de azúcar (500-2.000) con las de los empleos perdidos en el sector alimentario (17.000-20.000), se observa que la dimensión en términos de empleo de esta protección no es ya que el coste para el consumidor de cada puesto de trabajo salvado sea astronómicamente elevado; al contrario, lo que sucede es que se *pierden* empleos, no se ganan, debido a la cuota del azúcar.

<sup>4</sup>En la Ley Agrícola (Ley de Reforma del Azúcar de 2013) se introdujo una enmienda para retirar gradualmente las restricciones a las importaciones de azúcar. Fue desestimada en una estrecha votación de 45 frente a 54 en el Senado y de 206 frente a 221 en el Congreso.

<sup>5</sup>Véase «Farm Bill's Subsidy for Sugar under Pressure» en *Columbia Dispatch*, 20 de junio de 2013.

## Restricciones voluntarias de la exportación

Una variante de la cuota de importación es la **restricción voluntaria de la exportación (RVE)**, que también se conoce como un acuerdo de restricción voluntaria (ARV). (¡Bienvenidos al burocrático mundo de la política comercial, donde todo tiene siglas de tres letras!) Una RVE es una cuota al comercio impuesta por parte del país exportador en vez del país importador. El ejemplo más conocido es la limitación de las exportaciones de automóviles a los Estados Unidos, puesta en práctica por Japón a partir de 1981.

Las restricciones voluntarias a la exportación son impuestas, normalmente, por exigencia del importador, y aceptadas por el exportador para evitar otras restricciones comerciales. Como veremos en el capítulo 10, las ventajas políticas y legales de las RVE han hecho que sean los instrumentos preferidos de la política comercial en algunas ocasiones. Sin embargo, desde un punto de vista económico, una restricción voluntaria a la exportación es exactamente como una cuota de importación en la que las licencias son asignadas a los gobiernos extranjeros y, por tanto, resulta muy costosa para el país importador.

Una RVE es siempre más cara para el país importador que un arancel que limite las importaciones en la misma cantidad. La diferencia es que lo que habrían sido ingresos bajo el arancel se convierten en rentas ganadas por los extranjeros en virtud de la RVE, por lo que la RVE produce claramente una pérdida para el país importador.

Un estudio de los efectos de las tres principales restricciones voluntarias a la exportación de los Estados Unidos (textiles y confección, acero y automóviles) concluyó que las rentas ganadas por los extranjeros son aproximadamente dos tercios del coste para los consumidores derivadas de estas restricciones<sup>6</sup>. En otras palabras, el grueso del coste representa una transferencia de renta más que una pérdida de eficiencia. Este cálculo también pone el acento en que, desde el punto de vista nacional, las RVE son mucho más costosas que los aranceles. Por tanto, la preferencia general de los gobiernos por las RVE sobre otras medidas de política comercial exige un detenido análisis.

Algunos acuerdos voluntarios de exportación afectan a más de un país. El acuerdo multilateral más conocido es el Acuerdo Multifibras, que limitaba las exportaciones textiles de 22 países hasta principios de 2005. Estos acuerdos multilaterales de restricciones voluntarias se conocen también por otra abreviatura de tres letras, AOM, acuerdos de ordenación de mercado.

### CASO DE ESTUDIO

## Una restricción voluntaria de exportación en la práctica

### AUTOMÓVILES JAPONESES

Durante gran parte de los años sesenta y setenta, la industria automovilística de los Estados Unidos estuvo bastante aislada de la competencia de las importaciones por la diferencia entre el tipo de vehículo comprado por los consumidores estadounidenses y los extranjeros. Los consumidores estadounidenses, que viven en un país grande con bajos impuestos sobre la gasolina, preferían automóviles más grandes que los europeos y los japoneses; en consecuencia, las empresas extranjeras habían decidido no competir con los Estados Unidos en el mercado de los grandes vehículos utilitarios.

Sin embargo, en 1979, el brusco incremento del precio del petróleo y la escasez temporal de gasolina provocaron un rápido desplazamiento del mercado de los Estados Unidos hacia automóviles más pequeños. Los fabricantes japoneses, cuyos costes se habían ido reduciendo en relación con sus competidores estadounidenses, se aprestaron a atender la nueva demanda.

<sup>6</sup>Véase David G. Tarr: *A General Equilibrium Analysis of the Welfare and Employment Effects of U.S. Quotas in Textiles, Autos, and Steel* (Washington, D.C.: Federal Trade Commission, 1989).

A medida que la participación de los japoneses en el mercado aumentaba y la producción estadounidense disminuía, importantes fuerzas políticas en los Estados Unidos exigían protección para la industria nacional. En lugar de actuar unilateralmente y arriesgarse a entablar una guerra comercial, el gobierno estadounidense pidió a las autoridades japonesas que limitaran sus exportaciones. Los japoneses, ante el temor a posibles medidas proteccionistas unilaterales de los Estados Unidos, acordaron limitar sus ventas. El primer acuerdo, en 1981, limitó las exportaciones japonesas a los Estados Unidos a 1,68 millones de automóviles. Una revisión del acuerdo aumentó el total hasta 1,85 millones en 1984. En 1985 se permitió el cese del acuerdo.

Los efectos de esta restricción voluntaria de exportaciones son complicados por varias razones. En primer lugar, los automóviles japoneses y estadounidenses no son sustitutos perfectos. En segundo, la industria japonesa respondió en parte a la cuota con una mejora de la calidad que le llevó a vender coches más grandes con más prestaciones. En tercer lugar, la industria automovilística no es, en realidad, perfectamente competitiva. No obstante, el resultado básico fue el previsto por el anterior análisis sobre las restricciones voluntarias de exportación: el precio de los automóviles japoneses en los Estados Unidos aumentó, y también los ingresos para las empresas japonesas. El gobierno estadounidense estimó los costes totales para los Estados Unidos en 3.200 millones de dólares en 1984, fundamentalmente en transferencias a Japón más que en pérdidas de eficiencia.

### PANELES SOLARES CHINOS

Aunque las restricciones voluntarias a las exportaciones no están ya permitidas en virtud de las normas de la OMC, esta resolución se aplica únicamente a un acuerdo negociado por los gobiernos e impuesto a los exportadores. Recientemente, un conflicto comercial entre China y la Unión Europea sobre el rápido incremento de las exportaciones chinas de paneles solares fue resuelto por el «acuerdo» de los fabricantes chinos de limitar sus exportaciones a la UE de paneles solares con potencia inferior a 7 gigavatios al año, junto con una base mínima de precio para esas unidades. Los fabricantes europeos de paneles solares se sintieron defraudados, dado que este acuerdo no incluía la imposición de tasas *antidumping* del 47% a todas las importaciones de paneles solares chinos (para contrarrestar la amenaza generada por las concesiones a los fabricantes chinos de paneles solares). Sin embargo, la imposición de las tasas *antidumping* habría suscitado importantes represalias chinas, cuyas autoridades ya habían elaborado una lista de productos europeos, entre ellos bienes de lujo y vinos, a los que se sometería a elevados aranceles de importación. Las autoridades convencieron a los fabricantes chinos de que convinieran en limitar las exportaciones y en aceptar el precio mínimo, ya que ello permitiría mantener los precios más altos que se pagaban en la Unión Europea. Quienes resultaron perjudicados por el pacto fueron los consumidores europeos (y el medio ambiente), que pagan un precio sustancialmente superior por la energía solar.

### Exigencias de contenido local

Una **exigencia de contenido local** es una regulación que exige que una fracción específica de un producto final sea producida dentro del país. En algunos casos, esta fracción se especifica en unidades físicas, como la cuota de importación de petróleo en los Estados Unidos en los años sesenta. En otros casos, el requisito se establece en función del valor, al exigir que una cuota mínima del precio del bien derive de un valor añadido nacional. Las leyes de contenido local han sido aplicadas ampliamente por los países en desarrollo que intentan transformar su base manufacturera desde el ensamblaje hacia los bienes intermedios. En los Estados Unidos se propuso una ley de contenido local para los automóviles en 1982, pero nunca fue aprobada.

Desde el punto de vista de los productores nacionales de componentes, una regulación del contenido local proporciona protección en el mismo sentido en que lo hace una cuota. Sin embargo, desde la perspectiva de las empresas que deben comprar localmente, el efecto es un poco

## UN PUENTE EN LA BAHÍA

En el capítulo 8 señalamos que el comercio en bienes intermedios, al igual que el que tiene lugar con productos finales, genera ganancias agregadas para el bienestar (aunque estas ganancias distan mucho de estar bien distribuidas). Además, el acceso a productos intermedios importados más económicos genera ganancias privadas para las empresas cuando estas amplían su escala de producción. Por tanto, parece sorprendente que los organismos oficiales estadounidenses (ya sean locales, estatales o federales) tengan prohibido expresamente aprovecharse de este tipo de oportunidades. La Ley del Derecho a Comprar estadounidense, aprobada en 1933, exige que los organismos gubernamentales compren muchos productos concretos a empresas estadounidenses, a no ser que la oferta extranjera sea inferior al menos en un 25% a la más baja presentada por una compañía estadounidense. Esta disposición fue incluida de nuevo en la Ley de Recuperación y Reinversión estadounidense de 2009 (ARRA, por sus siglas en inglés), el paquete de estímulos de 831.000 millones de dólares aprobado en los primeros momentos de la grave recesión económica. Cualquier proyecto de obras públicas financiado por la ARRA debe utilizar hierro, acero y productos manufacturados que hayan sido producidos en los Estados Unidos (sujeto al mismo diferencial del 25%).

Normalmente, la diferencia porcentual entre las ofertas estadounidenses y extranjeras es sustancialmente inferior al 25%, con lo que la disposición de la ley estadounidense sobre compras se traduce en un aumento de los costes inferior al máximo de este 25%. Sin embargo, China ha desarrollado capacidades especiales en la producción de algunos productos de acero altamente especializados dedicados a proyectos de infraestructura a muy gran escala (debido en gran medida a la experiencia generada por la alta demanda de estos proyectos en China). Para estos

productos de acero especializados, la diferencia de costes entre los productores chinos y el puñado de empresas estadounidenses con la capacidad de producción exigida se acerca al máximo del 25%, lo que supone un diferencial muy importante, sobre todo ante la inmensa escala de varios proyectos de infraestructuras.

Para la construcción del nuevo puente sobre la bahía de San Francisco que unirá esta ciudad con Oakland, la diferencia del 23% entre la oferta china y la única oferta estadounidense

para algunos componentes clave de acero suponía una diferencia de costes de 400 millones de dólares, tan cuantiosa que el estado de California se vio impulsado a prescindir de los fondos federales asociados a la ARRA y basar el proyecto en bonos financiados por los futuros peajes. Esta opción de financiación no está disponible para otros muchos proyectos de infraestructura, que deben asumir los costes notablemente superiores que se asocian a las disposiciones legales estadounidenses.

Estas disposiciones no solo elevan el coste de los contribuyentes estadounidenses, sino que

inducen también retrasos importantes en algunos proyectos esenciales, cuyos gestores se ven sumidos en infinidad de trámites administrativos exigidos para demostrar que algunos componentes clave no están disponibles en su totalidad en los Estados Unidos. Así le sucedió al Departamento de Seguridad Nacional, que no pudo poner en funcionamiento sus sistemas de supervisión electrónica de equipajes hasta que se permitió que su contratista pudiera comprar en el extranjero algunos componentes clave necesarios para su integración con los sistemas de seguridad de los aeropuertos. Finalmente, las disposiciones legales estadounidenses han levantado cláusulas proteccionistas similares a las de otros gobiernos extranjeros, con lo cual recortan las oportunidades de las propias empresas de los Estados Unidos.



El nuevo puente sobre la bahía conecta San Francisco y Oakland.

distinto. El contenido local no constituye un límite estricto de las importaciones. Al contrario, permite a las empresas importar más, con tal de que también compren más en el interior. Esto significa que el precio efectivo de los factores productivos de la empresa es un promedio de los precios de los inputs importados y los producidos en el país.

Consideremos, por ejemplo, el anterior ejemplo del automóvil en el que el coste de los componentes importados es de 6.000 dólares. Supongamos que comprar los mismos componentes en el país costara 10.000 dólares, pero que se exigiera a las empresas de ensamblaje utilizar un 50% de componentes nacionales. Entonces, tendrían un coste medio de los componentes de 8.000 dólares ( $0,5 \times 6.000 \text{ dólares} + 0,5 \times 10.000 \text{ dólares}$ ), que quedaría reflejado en el precio final del coche.

La cuestión importante es que un requisito de contenido local ni produce ingresos para el estado, ni rentas de cuotas de importación. En lugar de ello, la diferencia entre el precio de los bienes importados y de los nacionales se incluye, de hecho, en el precio final y se traslada a los consumidores.

Una innovación interesante en las regulaciones del contenido local ha sido permitir a las empresas satisfacer sus exigencias de contenido local mediante exportaciones de componentes nacionales en lugar de usarlos en la producción. Esto ha sido importante en varios casos. Por ejemplo, las empresas automovilísticas de los Estados Unidos que operan en México han preferido exportar algunos componentes desde México a los Estados Unidos, aunque esos componentes pudieran ser producidos en los Estados Unidos a un menor coste, porque eso les permite usar un menor contenido mexicano en la producción de coches, en México, para el mercado mexicano.

## Otros instrumentos de política comercial

Existen muchos otros modos en los que el estado puede influir en el comercio. Mencionaremos brevemente algunos.

1. *Subsidios al crédito a la exportación.* Es como un subsidio a la exportación, pero adopta la forma de un préstamo subsidiado al comprador. Los Estados Unidos, como muchos países, tienen una institución estatal, el Banco de Exportación e Importación, que se dedica a proporcionar préstamos, siempre algo subsidiados, para ayudar a las exportaciones.

2. *Compras estatales.* Las compras del estado o de las empresas fuertemente reguladas pueden ser dirigidas hacia bienes producidos en el país, aun cuando esos bienes sean más caros que los importados. El ejemplo clásico es la industria de telecomunicaciones europea. Las naciones de la Unión Europea tienen, en principio, libre comercio entre sí. Sin embargo, los principales compradores de equipos de telecomunicaciones son las compañías telefónicas y, en Europa, esas compañías han sido hasta hace poco propiedad del estado. Estas compañías telefónicas de propiedad estatal compran a los proveedores nacionales incluso cuando esos proveedores establecen precios más elevados que los de otros países. La consecuencia es que hay muy poco comercio en equipos de telecomunicaciones en Europa.

3. *Barreras administrativas.* A veces un gobierno quiere restringir las importaciones sin hacerlo formalmente. Por suerte o por desgracia, es fácil complicar los procedimientos sanitarios, de seguridad y aduaneros normales para establecer sustanciales obstáculos al comercio. El ejemplo clásico es el decreto francés de 1982 por el que todos los reproductores de vídeo japoneses debían pasar a través del pequeño puesto aduanero de Poitiers, lo que en la práctica limitaba las importaciones.

## Resumen de los efectos de la política comercial

Los efectos de los principales instrumentos de política comercial se pueden resumir de forma útil en la Tabla 9.1, que compara los efectos de los cuatro principales tipos de política comercial en el bienestar de los consumidores.

Este cuadro no hace buena publicidad de las políticas comerciales intervencionistas. Las cuatro políticas comerciales benefician a los productores y perjudican a los consumidores. Los efectos

**TABLA 9.1    Efectos de las políticas comerciales alternativas**

	<b>Arancel</b>	<b>Subsidio a la exportación</b>	<b>Cuota de importación</b>	<b>Restricción voluntaria a la exportación</b>
Excedente del productor	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Aumenta
Excedente del consumidor	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Disminuye
Ingresos públicos	Aumentan	Disminuyen (el gasto público aumenta)	Sin cambio (renta a los tenedores de licencias)	Sin cambio (renta a los extranjeros)
Bienestar nacional total	Ambiguo (disminuye para un país pequeño)	Disminuye	Ambiguo (disminuye para un país pequeño)	Disminuye

de las políticas sobre el bienestar económico son ambiguos, en el mejor de los casos: dos de las políticas perjudican claramente al país en su conjunto, mientras que los aranceles y las cuotas de importación son potencialmente beneficiosos solo para los países grandes que pueden impulsar a la baja los precios mundiales.

¿Por qué, entonces, actúan los gobiernos tan a menudo para limitar las importaciones o promover las exportaciones? Volveremos a esta cuestión en el capítulo 10.

## RESUMEN

1. En contraste con nuestros anteriores análisis, que ponían el acento en el equilibrio general de la interacción de los mercados, para el análisis de la política comercial suele ser suficiente recurrir a un análisis de equilibrio parcial.
2. Un arancel produce una diferencia entre los precios nacionales y extranjeros, con lo que aumenta el precio nacional, pero en menor cantidad que la tasa arancelaria. Sin embargo, un caso importante y de especial relevancia es el del país «pequeño» que no puede ejercer una influencia sustancial sobre los precios extranjeros. En el caso del país pequeño, el arancel se traslada totalmente a los precios nacionales.
3. Los costes y los beneficios de un arancel, u otra política comercial, se pueden medir mediante los conceptos de excedentes del consumidor y del productor. A partir de estos conceptos podemos demostrar que los productores nacionales de un bien ganan porque un arancel incrementa el precio que perciben; los consumidores nacionales pierden por la misma razón. También se produce una ganancia en los ingresos del estado.
4. Si sumamos las ganancias y pérdidas de un arancel encontramos que el efecto neto sobre el bienestar nacional se puede dividir en dos partes. Por un lado, se produce una pérdida de eficiencia, que se deriva de la distorsión de los incentivos de productores y consumidores nacionales. Por otro, hay una ganancia de la relación de intercambio, que refleja la tendencia de un arancel a reducir los precios de las exportaciones extranjeras. En el caso de un país pequeño, que no puede influir en los precios extranjeros, el segundo efecto es nulo, por lo que hay indudablemente una pérdida.
5. Se puede adaptar fácilmente el análisis de un arancel a otras medidas de política comercial, como los subsidios a la exportación, las cuotas de importación y las restricciones voluntarias de la exportación. Un subsidio a la exportación provoca pérdidas de eficiencia similares a un arancel, pero agrava esas pérdidas al provocar un deterioro de la relación de intercambio. Las cuotas de importación y las restricciones voluntarias de la exportación difieren del arancel en que el estado no obtiene ingresos. Por el contrario, lo que habrían sido ingresos del estado aparecen como rentas de los receptores de las licencias de importación (en el caso de la cuota) o de los extranjeros (en el de una restricción voluntaria de la exportación).

## CONCEPTOS CLAVE

arancel <i>ad valorem</i> , p. 206	excedente del productor, p. 213	pérdida de eficiencia, p. 215
arancel fijo, p. 206	exigencia de contenido local, p. 225	rentas de la cuota, p. 220
barreras no arancelarias, p. 207	ganancia de la relación de intercambio, p. 215	restricción a la exportación, p. 207
cuotas de importación, p. 207	pérdida debida a la distorsión del consumo, p. 217	restricción voluntaria de la exportación, (RVE), p. 224
curva de demanda de importaciones, p. 207	pérdida debida a la distorsión de la producción, p. 217	subsidio a la exportación, p. 217
curva de oferta de exportaciones, p. 207		tasa de protección efectiva, p. 211
excedente del consumidor, p. 212		

## PROBLEMAS

MyEconLab

1. La curva de demanda nacional de trigo es

$$D = 100 - 20P.$$

La curva de oferta es

$$S = 20 + 20P.$$

Obtenga y dibuje la función de demanda de *importación* de nuestro país. ¿Cuál sería el precio del trigo sin comercio?

2. Ahora añadimos el extranjero, que tiene una curva de demanda

$$D^* = 80 - 20P$$

y una curva de oferta

$$S^* = 40 + 20P.$$

- a. Obtenga y dibuje la curva de *exportaciones* del extranjero y obtenga el precio del trigo en el extranjero sin comercio.
  - b. Ahora considere que nuestro país y el resto del mundo comercian entre sí con un coste de transporte igual a cero. Obtenga el equilibrio en libre comercio y dibuje el gráfico. ¿Cuál es el precio mundial? ¿Cuál es el volumen de comercio?
3. Nuestro país establece un arancel fijo de 0,5 sobre la importación de trigo.
- a. Determine y muestre gráficamente los efectos del arancel en relación con las siguientes variables: (1) el precio del trigo en cada país, (2) la cantidad de trigo ofrecida y demandada en cada país y (3) el volumen de comercio.
  - b. Determine el efecto del arancel sobre el bienestar de cada uno de los siguientes grupos: (1) los productores nacionales que compiten con las importaciones, (2) los consumidores nacionales y (3) el estado.
  - c. Muestre gráficamente y calcule la ganancia de la relación de intercambio, la pérdida de eficiencia y el efecto total sobre el bienestar del arancel.
4. Suponga que el extranjero fuera un país mucho más grande, con una demanda y oferta nacional

$$D^* = 800 - 200P, S^* = 400 + 200P.$$

(Observe que esto implica que el precio del trigo en el resto del mundo sin comercio habría sido el mismo que en el Problema 2.)

Vuelva a calcular el equilibrio con libre comercio y los efectos de un arancel fijo de 0,5 por parte de nuestro país. Compare la diferencia en el resultado con el análisis del caso del «país pequeño» del texto.

5. ¿Cuál sería la tasa de protección efectiva de las bicicletas en China si este país impone un arancel del 50% sobre las bicicletas, que tienen un precio mundial de 200 dólares, y ningún arancel sobre los componentes de las bicicletas que, todos juntos, tienen un precio mundial de 100 dólares?
6. Los Estados Unidos limitan simultáneamente las importaciones de etanol como combustible y proporcionan incentivos para utilizar etanol en la gasolina, que elevan el precio del etanol en aproximadamente un 15%. Sin embargo, hay comercio libre de maíz, que se fermenta y destila para producir etanol, y que representa aproximadamente el 55% del coste. ¿Cuál es la tasa de protección efectiva en el proceso de transformar el maíz en etanol?
7. Volvamos al ejemplo del Problema 2. A partir del libre comercio, supongamos que el extranjero ofrece a los exportadores un subsidio de 0,5 por unidad. Calcule los efectos sobre el precio en cada país y sobre el bienestar, sobre los diferentes grupos y sobre la economía en su conjunto, en ambos países.
8. Utilice sus conocimientos de la política comercial para valorar cada una de las siguientes afirmaciones:
  - a. «Una forma excelente de reducir el desempleo consiste en imponer aranceles sobre los bienes importados».
  - b. «Los aranceles tienen un efecto más negativo sobre el bienestar en los países grandes que en los pequeños».
  - c. «Los puestos de trabajo en la fabricación de automóviles se trasladan a México porque los salarios ahí son muy inferiores a los de los Estados Unidos. Por ello, hay que imponer aranceles en los Estados Unidos sobre la importación de automóviles iguales a la diferencia entre las tasas salariales de los Estados Unidos y de México».
9. La nación de Acirema es «pequeña», incapaz de influir sobre los precios mundiales. Importa cacahuets al precio de 10 dólares el saco. La curva de demanda es

$$D = 400 - 10P.$$

La curva de oferta es

$$S = 50 + 5P.$$

Determine el equilibrio en libre comercio. Después calcule y dibuje los siguientes efectos de una cuota de importación que limita las importaciones a 50 sacos.

- a. El incremento del precio nacional.
  - b. La renta de la cuota.
  - c. La pérdida por la distorsión del consumo.
  - d. La pérdida por la distorsión de la producción.
10. Si los aranceles, las cuotas y los subsidios provocan, todos, pérdidas netas de bienestar, ¿por qué son tan frecuentes, sobre todo en la agricultura, en países industrializados como los Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea?
  11. Suponga que los trabajadores de las manufacturas cobran menos que todos los demás trabajadores de la economía. ¿Cuál sería el efecto sobre la *distribución* de la renta real en una economía si se impusiera un importante arancel a los bienes manufacturados?

## LECTURAS RECOMENDADAS

- Jagdish Bhagwati. «On the Equivalence of Tariffs and Quotas», en Robert E. Baldwin *et al.* (eds.): *Trade, Growth and Balance of Payments*. Chicago: Rand McNally, 1965. La comparación clásica de aranceles y cuotas bajo monopolio.
- Comisión Estadounidense sobre el Comercio Internacional. *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints*. Washington, 2009. Un informe económico, actualizado con regularidad, sobre los efectos de la protección sobre la economía estadounidense.

- W. M. Corden. *The Theory of Protection*. Oxford: Clarendon Press, 1971. Un repaso general de los efectos de los aranceles, cuotas y otras políticas comerciales.
- Robert W. Crandall. *Regulating the Automobile*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1986. Contiene un análisis de la más célebre de las restricciones voluntarias a la exportación.
- Robert C. Feenstra. «How Costly Is Protectionism», *Journal of Economic Perspectives* 6 (1992), pág. 159-178. Un artículo que resume el trabajo empírico desarrollado sobre la medición de los costes asociados con las políticas proteccionistas.
- Gary Clyde Hufbauer y Kimberly Ann Elliott. *Measuring the Costs of Protection in the United States*. Washington D.C.: Institute for International Economics, 1994. Una evaluación actualizada de las políticas comerciales de los Estados Unidos en 21 sectores distintos.
- Kala Krishna. «Trade Restrictions as Facilitating Practices». *Journal of International Economics* 26 (mayo de 1989), pág. 251-270. Un análisis pionero de los efectos de las cuotas de importación, cuando tanto los productores extranjeros como los nacionales tienen poder de monopolio, que muestra que el resultado habitual es un incremento de los beneficios de ambos grupos, a expensas de los consumidores.
- Patrick Messerlin. *Measuring the Costs of Protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s*. Washington D.C.: Institute for International Economics, 2001. Una revisión de las políticas comerciales europeas y de sus efectos, semejante al análisis de Hufbauer y Elliot para el caso de los Estados Unidos.
- D. Roussslang y A. Suomela. «Calculating the Consumer and Net Welfare Costs of Import Relief». U.S. International Trade Commission Staff Research Study 15. Washington, D.C.: International Trade Commission, 1985. Una exposición del marco teórico utilizado en este capítulo, con una descripción de cómo se aplica en la práctica a las industrias reales.

## MyEconLab puede ayudarle a mejorar su aprendizaje

**MyEconLab** Suponga que mañana tiene un examen. ¿Está preparado? En cada capítulo, las pruebas prácticas y los planes de estudio de MyEconLab señalan exactamente las secciones que domina y aquellas en cuyo estudio debe profundizar. De este modo podrá optimizar sus horas de estudio, y preparará mejor sus exámenes.

Para conocer su funcionamiento, consulte la página 9 y después acuda a

**[www.myeconlab.com](http://www.myeconlab.com)**.

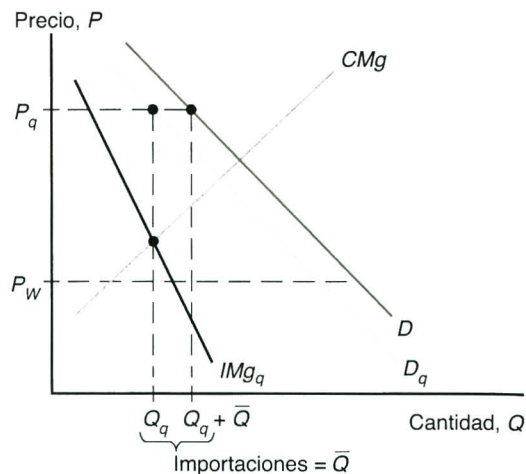




FIGURA 9A.3

**Monopolista protegido por una cuota de importación**

Ahora, el monopolista es libre de aumentar los precios, sabiendo que el precio interior de las importaciones también aumentará.

**Modelo con una cuota de importación**

Supongamos que el gobierno impone un límite a las importaciones, restringiendo su cantidad a un nivel fijo  $\bar{Q}$ . Entonces, el monopolista sabe que cuando fije un precio por encima de  $P$  no perderá a todos sus clientes. Al contrario, venderá la cantidad demandada en el interior a ese precio, menos las importaciones permitidas  $\bar{Q}$ . Así, la demanda a la que se enfrenta el monopolista será la demanda nacional menos las importaciones permitidas. Definimos la demanda posterior a la imposición de la cuota como  $D_0$ , que es paralela a la demanda nacional  $D$ , pero desplazada  $\bar{Q}$  unidades a la izquierda (siempre que la cuota sea vinculante y el precio nacional se sitúe por encima del mundial; véase la Figura 9A.3).

En correspondencia con  $D_q$  hay una nueva curva de ingreso marginal  $IMg_q$ . La empresa protegida con una cuota de importación maximiza el beneficio, para lo cual iguala el coste marginal con su nuevo ingreso marginal, produce  $Q_q$  y establece el precio  $P_q$ . (La licencia para importar una unidad del bien producirá una renta de  $P_q - P_w$ .)

**Comparación de un arancel con una cuota**

Ahora queremos comparar los efectos de un arancel y una cuota. Para hacerlo comparamos un arancel y una cuota que conducen *al mismo nivel de importaciones* (Figura 9A.4). Si el arancel  $t$  genera el nivel de importaciones  $\bar{Q}$ , nos preguntamos qué pasaría si en vez de un arancel el gobierno simplemente limita las importaciones hasta  $\bar{Q}$ .

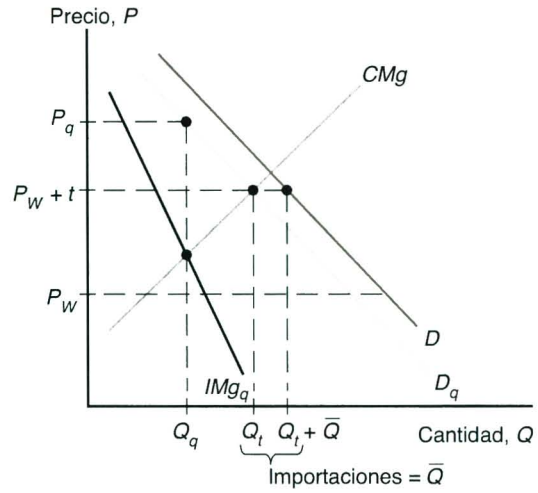
Vemos en el gráfico que los resultados no son los mismos. El arancel genera una producción interior de  $Q_t$  y al precio interior  $P_w + t$ . La cuota provoca un menor nivel de producción nacional,  $Q_q$ , y un precio mayor,  $P_q$ . Cuando se protege mediante un arancel, la industria monopolista nacional se comporta como si operara en competencia perfecta; cuando se protege mediante una cuota, claramente no.

La razón de esta diferencia es que una cuota de importación crea más poder de monopolio que un arancel. Cuando las industrias monopolistas se protegen mediante aranceles, las empresas nacionales saben que, si aumentan demasiado sus precios, serán desplazadas por las importaciones. Por otro lado, una cuota de importación proporciona protección absoluta: por muy elevado que sea el precio interior, las importaciones no pueden exceder el nivel de la cuota.

Esta comparación parece decir que si los gobiernos están preocupados por el poder de monopolio interior, preferirán los aranceles a las cuotas como instrumentos de política comercial.

**FIGURA 9A.4**  
**Comparación de un arancel**  
**y una cuota**

Una cuota provoca una producción interior menor, y un precio más elevado que un arancel que permite el mismo nivel de importaciones.



Sin embargo, de hecho, la protección se ha ido desplazando de manera creciente desde los aranceles a las barreras no arancelarias, incluidas las cuotas de importación. Para explicar esto hemos de tener en cuenta otras consideraciones, distintas a las relacionadas con la eficiencia económica, que motivan a los gobiernos.