

Seminario Instituto de Economía y Finanzas

"Economía política de la política comercial: dinámicas hacia libre comercio o al proteccionismo"

Profesor Marcel Vaillant (Universidad de la República, Uruguay)

Fecha y Hora: jueves 8 de noviembre, 15:00-17:00

Lugar: Aula G de Facultad de Ciencias Económicas

Economía Política de la PC

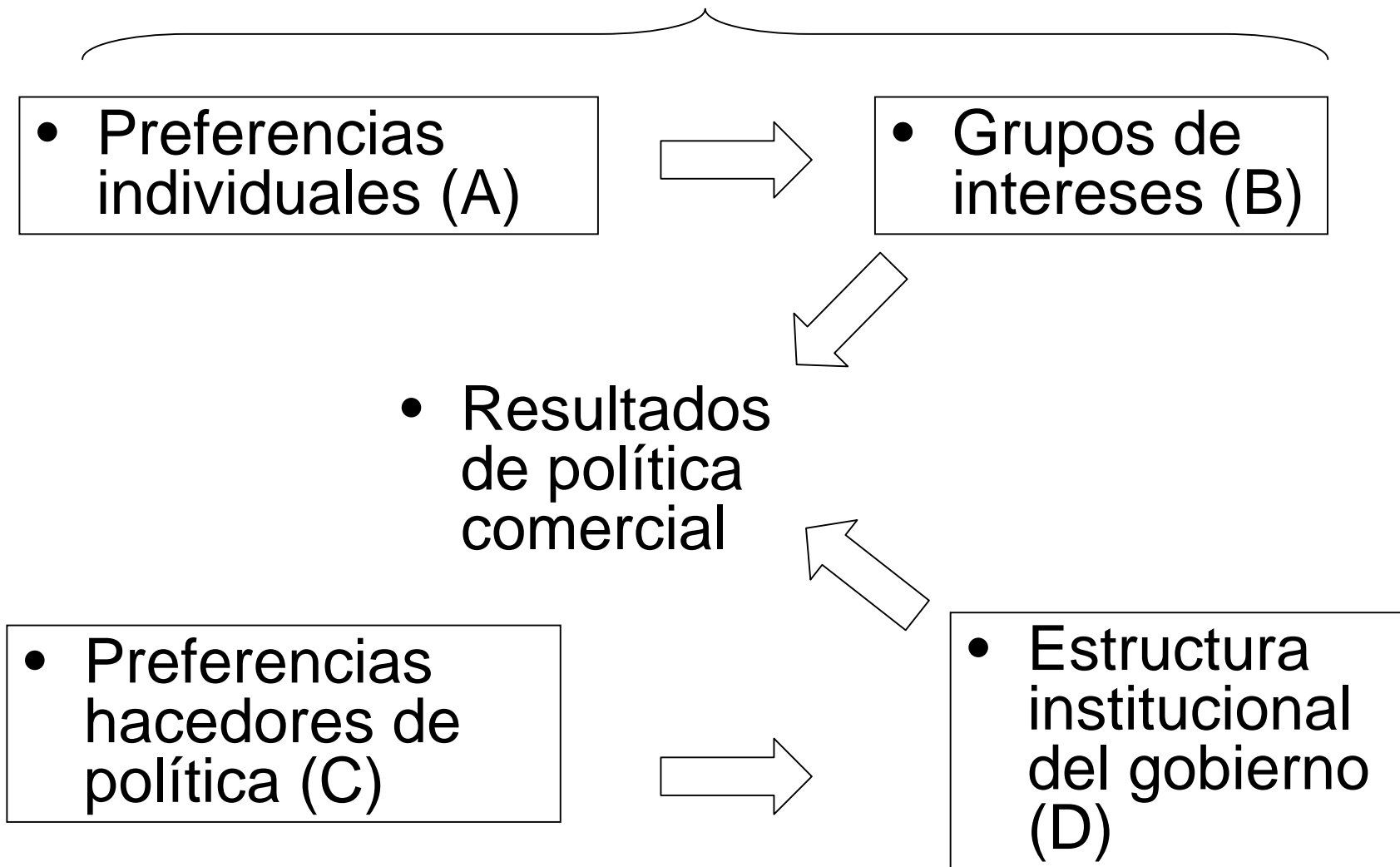
Economía Política de la PC

- Cambios PC generan fuertes efectos distributivos y en consecuencia grupos enfrentados entorno a LC o P.
- PC y el Sistema Político- cuando el gobierno define impuestos y subsidios esta influido por:
 - el efecto en bienestar consumidores (objetivo económico);
 - los grupos de presión que influyen su accionar (objetivo político).
- Gobierno quiere ganar votos para mantenerse en el poder. **EP de la PC construye una explicación positiva de este fenómeno.** Se trata de explicar el comportamiento del gobierno y los agentes privados.
- Esquema general en diagrama adjunto (Rodrik, Handbook of International Economics,...).

➤ Modelos

- Formación de tarifas (Findaly and Wellisz, 1982, Rodrik, 1986).
- Función de soporte de políticas (Hillman, 1989). Dos objetivos para determinar la política.
- Contribución de campañas (Magee-Brock-Young, 1989)
- Votante mediano (Mayer, 1984)
- Juego de contribuciones: nuevas generación de modelos (Grossman y Helpman, 1994).

Lado de la Demanda de la Política comercial



Lado de la Oferta de la Política comercial

Modelo Lobbies en FE

Grossman y Helpman (1994)

- Estructura de la economía
 - Factores productivos
 - Factores específicos (FE) v_i con $i=1, \dots, n$.
 - L- factor móvil.
 - $i=0, 1, \dots, n$ bienes
 - Bien 0 numerario, solo trabajo $x_0 = L_0$
 - Bien i con FE $x_i = F^i(L_i, v_i)$
 - τ_i -arancel o subsidios importaciones/exportaciones
 - $h=1, \dots, H$ consumidores heterogéneos
 - $L^h=1$
 - $s_i^h = \frac{v_i^h}{v_i}$ -proporción propiedad de h de dotación FE v_i
 - $H^i = \# H^i$ - número de propietarios FE i
 - $\theta_i = \frac{H^i}{H}$ -proporción de propietarios de FE i en total

Preferencias propietarios FE

- Utilidad cuasilineal y FIU

$$b(p, y^h) = \left(\max_{c^h} (c_0^h + u_1(c_1^h) + u_2(c_2^h)) : pc^h \leq y^h \right)$$

$$b(p, y^h) = y^h + cs^h(p)$$

- Ingreso de propietario h de FE i

– Bruto $\bar{y}^h = 1 + s_i^h \pi^i(p_i) + \tau(p)$

– Neto contribuciones $y^h = \bar{y}^h - \zeta^h(p)$

- Ingreso arancelario

$$\tau(p) = (p_1 - p_1^*) \left\{ c_1(p_1) - \frac{x_1(p_1)}{H} \right\} + (p_2 - p_2^*) \left\{ c_2(p_2) - \frac{x_2(p_2)}{H} \right\}$$

Lobbies y Gobierno

- Función objetivo lobbies (FOL)

- Caso general $\Omega_i(p) = \sum_{h \in H^i} \{b^h(p)\} = \sum_{h \in H^i} \bar{b}^h(p) - \sum_{h \in H^i} \zeta^h(p) = \bar{\Omega}_i(p) - C_i(p) =$
 $= \pi_i(p) + \theta_i H(1 + \tau(p) + cs(p)) - C_i(p)$
- Propiedad FE concentrada $\Omega_i(p) = \pi_i(p) - C_i(p)$

- Función objetivo gobierno (FOG)

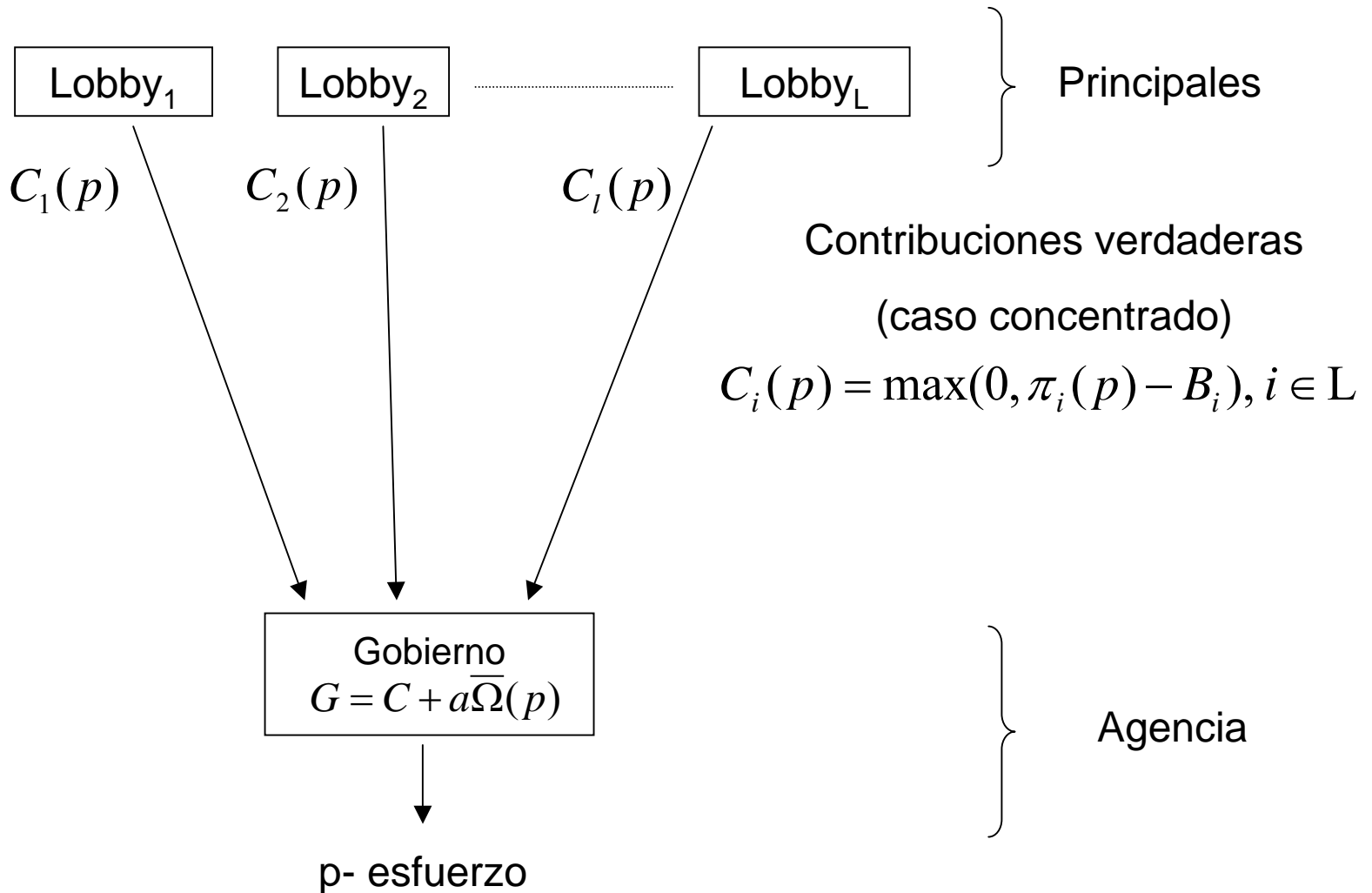
- Objetivo político (contribuciones)- λ
- Objetivo benevolente (económico)- $(1 - \lambda)$

$$G = \lambda (C_1(p) + C_2(p)) + (1 - \lambda) \Omega(p) =$$

$$(C_1(p) + C_2(p) + \bar{\Omega}(p)a)k = k(C + a\bar{\Omega}(p))$$

Donde: $a = \frac{(1-\lambda)}{(2\lambda-1)}$; $k = (2\lambda-1)$.

Agencia común



Juego de las contribuciones

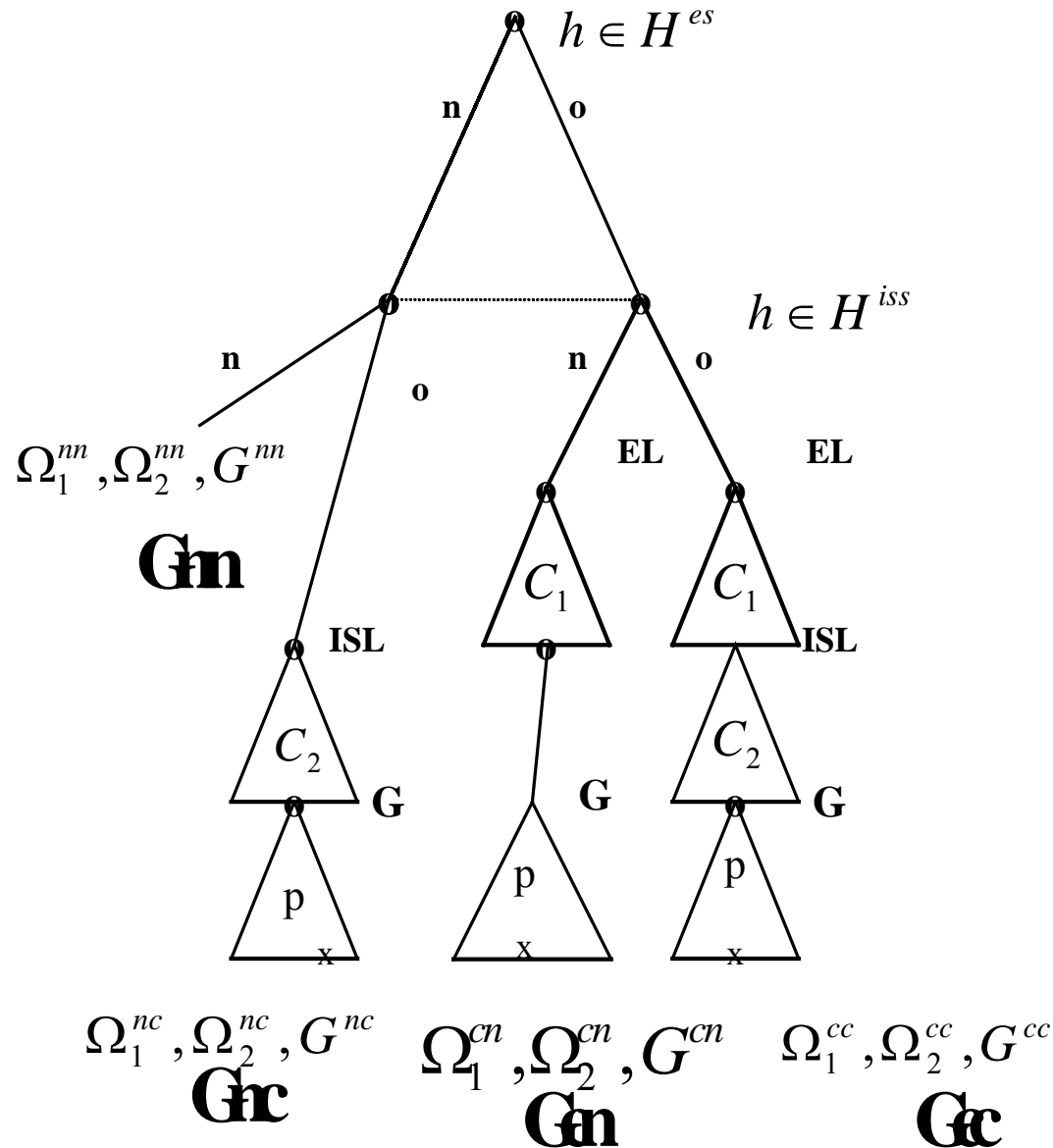
ACTORES	ETAPA	VARIABLE ESTRATÉGICA	PAGOS
PROPIETARIOS FACTORES ESPECÍFICOS	PRIMERA	Organizarse o no organizarse	$\omega^h(p) = \bar{\omega}^h - \zeta^h(p)$
GRUPOS DE LOBBY	SEGUNDA	Esquemas de Contribución $C_i(p)$	$\Omega_i(p) = \bar{\Omega}_i - C_i(p)$
GOBIERNO	TERCERA	Política comercial (país pequeño) $\tau: p = p^* + \tau$	$G = \sum_{i \in L} C_i(p) + a\bar{\Omega}(p)$

Función de soporte de política -FSP (microfundamenta a Hillman)

$$\begin{aligned} & \max_p \left(\sum_{i \in L} \Omega_i(p) + C + a\bar{\Omega}(p) \right) = \\ & = \max_p \left(\sum_{i \in L} \pi_i(p) + H\theta_L \zeta(p) + a \left(\sum_{i \in L} \pi_i(p) + \sum_{i \notin L} \pi_i(p) + H\zeta(p) \right) \right) = \\ & = \max_p \left((1+a) \left(\sum_{i \in L} \pi_i(p) + H\theta_L \zeta(p) \right) + aH(1-\theta_L)\zeta(p) \right) \end{aligned}$$

$$\theta_L = \sum_{i \in L} \theta_i ; \zeta(p) = 1 + \tau(p) + cs(p)$$

Forma extensiva: caso dos lobbies exportador y sustitutivo de importaciones



Caso propiedad concentrada

$$\max_p \left((1+a) \sum_{i \in L} \pi_i(p) + aH(cs(p) + \tau(p)) + aH \right)$$

CPO $i=1, \dots, n$

$$0 = (1+a) \frac{d\pi_i(p)}{dp_i} + aH \frac{dcs(p)}{dp_i} + aH \frac{d\tau(p)}{dp_i}$$

$$0 = x_i(p) + a(x_i(p) - c_i(p) + m_i(p) + \tau(p) \frac{dM_i}{dp_i}) \Leftrightarrow$$

$$x_i(p) = -a(\tau(p) \frac{dM_i}{dp_i})$$

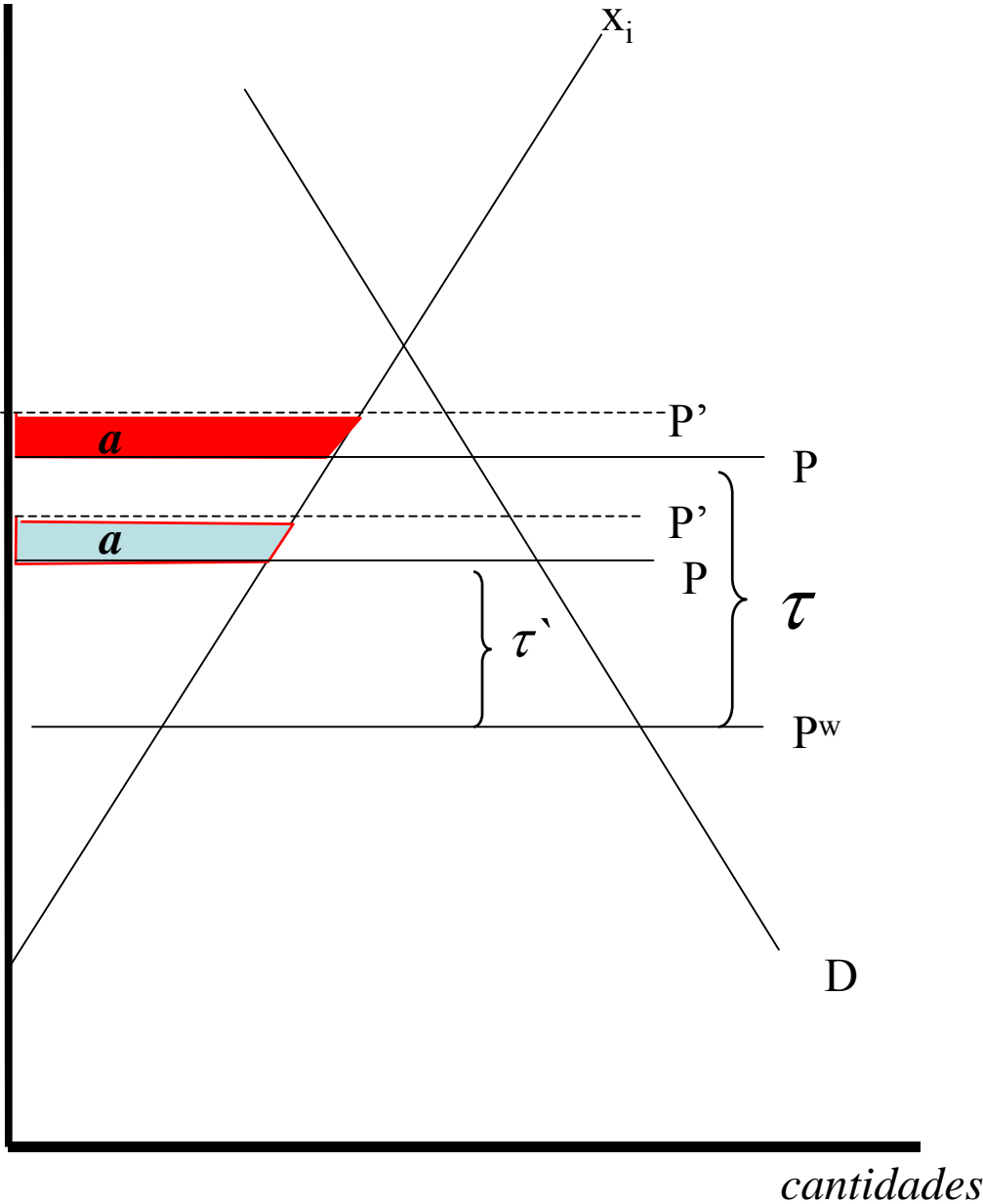


Costo económico
marginal del
arancel=oferta
protección

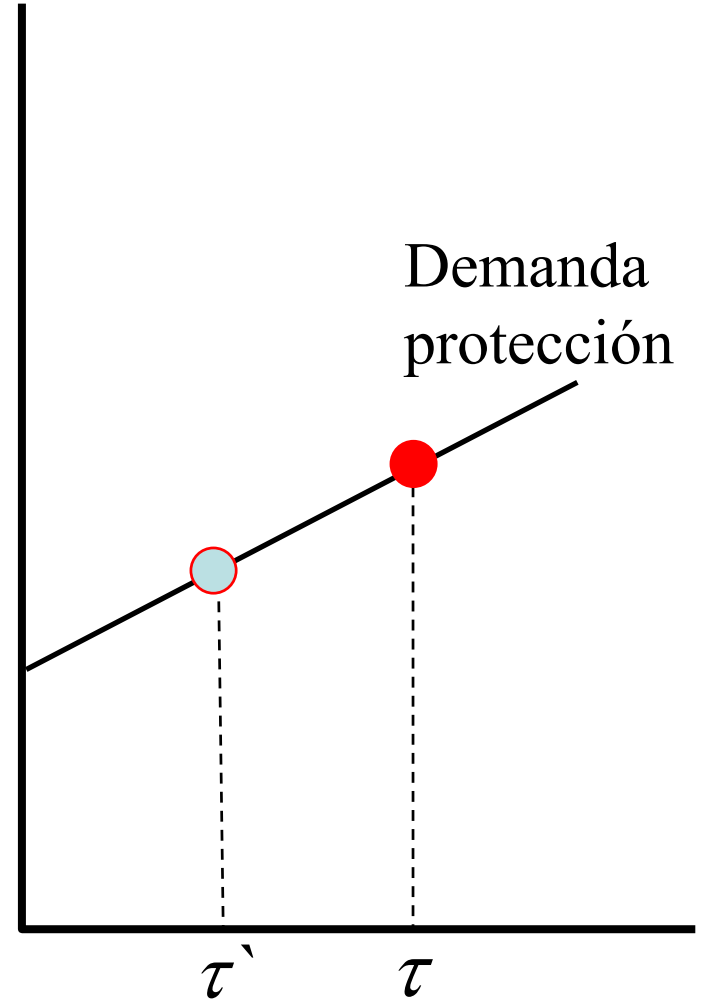
Beneficio político marginal de la
protección=demanda protección

Demanda de protección

precios

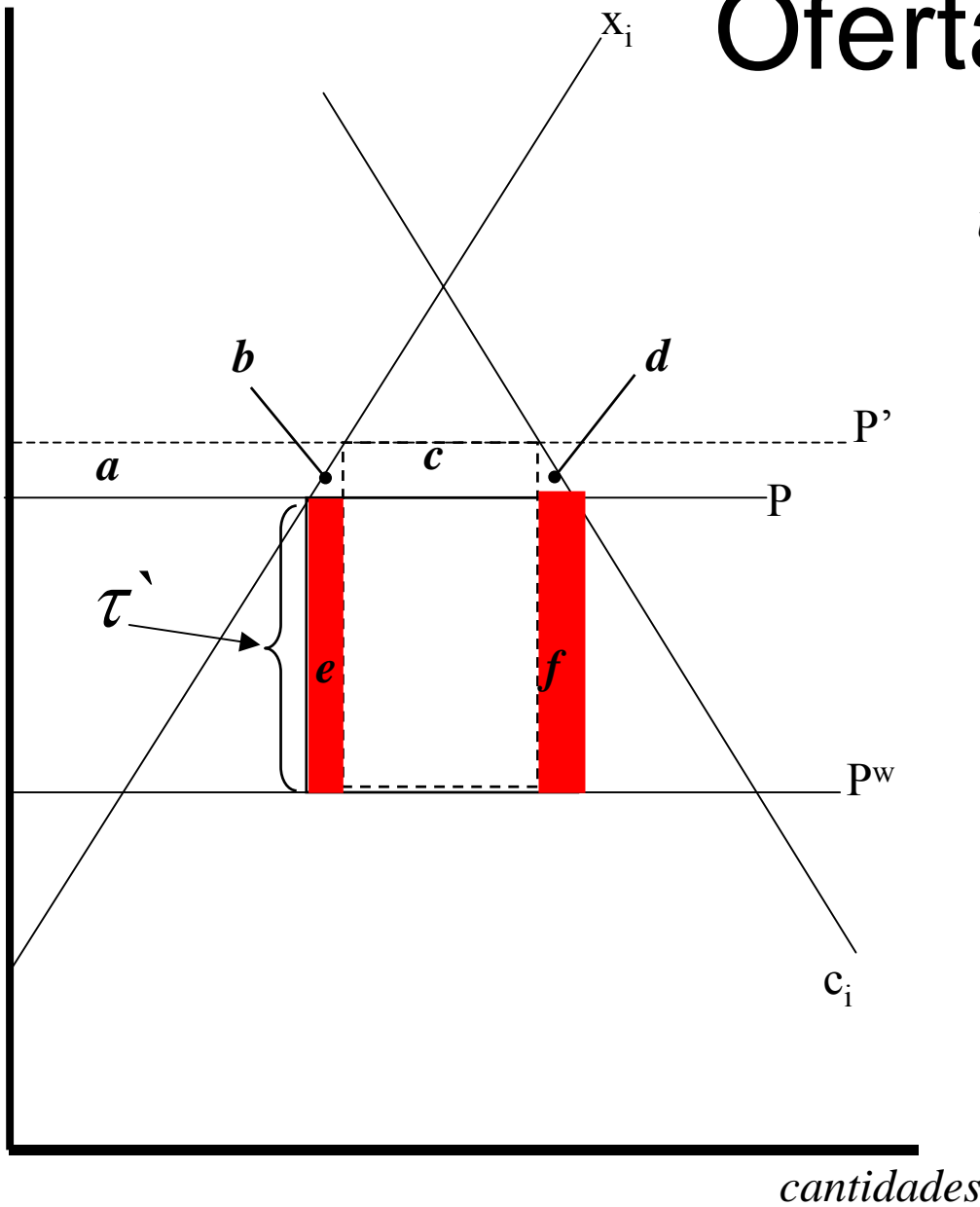


Utilidad=ingresos

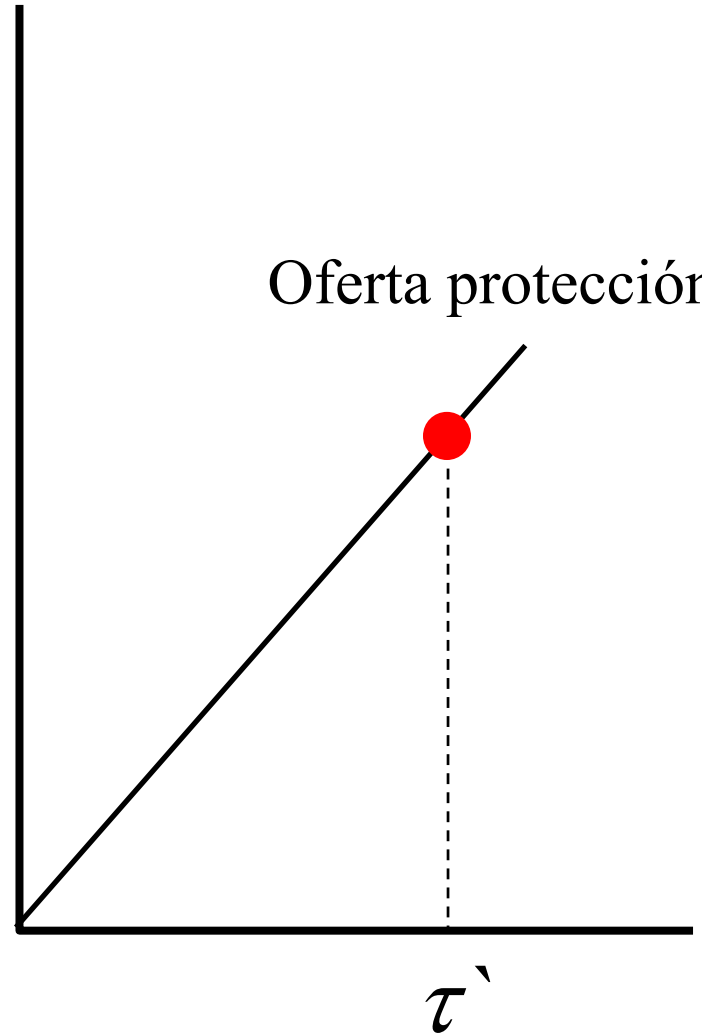


Oferta de protección

precios



Utilidad=ingreso



Equilibrio endógeno L&G

- Ofertas y demandas lineales

$$c_i = \alpha_i - \beta_i p_i$$

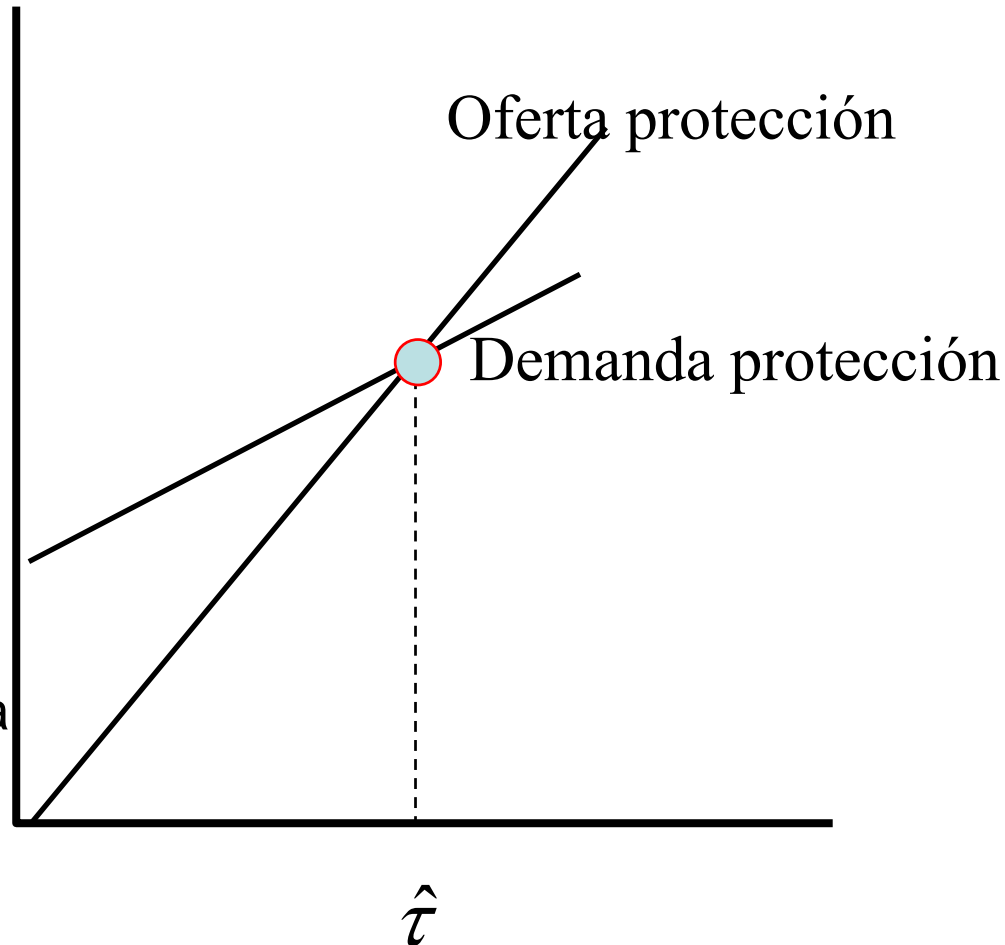
$$x_i = \gamma_i p_i$$

$$p_i = p_i^* + \tau_i$$

- Nivel de equilibrio

$$\hat{\tau}_i = \frac{\gamma_i p_i^*}{a(\beta_i + \gamma_i) - \gamma_i}$$

- Arancel endógeno balancea la demanda y la oferta de protección



ESTRATEGIAS DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

- Liberalización Comercial
 - o Transparencia: arancelarios vis a vis resto
 - o Reducir distorsiones: bajar media y disminuir varianza
 - o Tarifa uniforme vs escalonamiento
 - o Sesgo anti exportador.
 - o Picos
- Estrategias alternativas de LC
 - o Intensidad
 - o Reciprocidad
 - o Discriminación
 - o Cuadro resumen
- Tipología de Integración
 - o Zonas de Libre Comercio: Clásicas-Nuevas.
 - o Uniones Aduaneras
 - o Mercados Comunes
 - o Uniones Monetarias
 - o Uniones Económicas

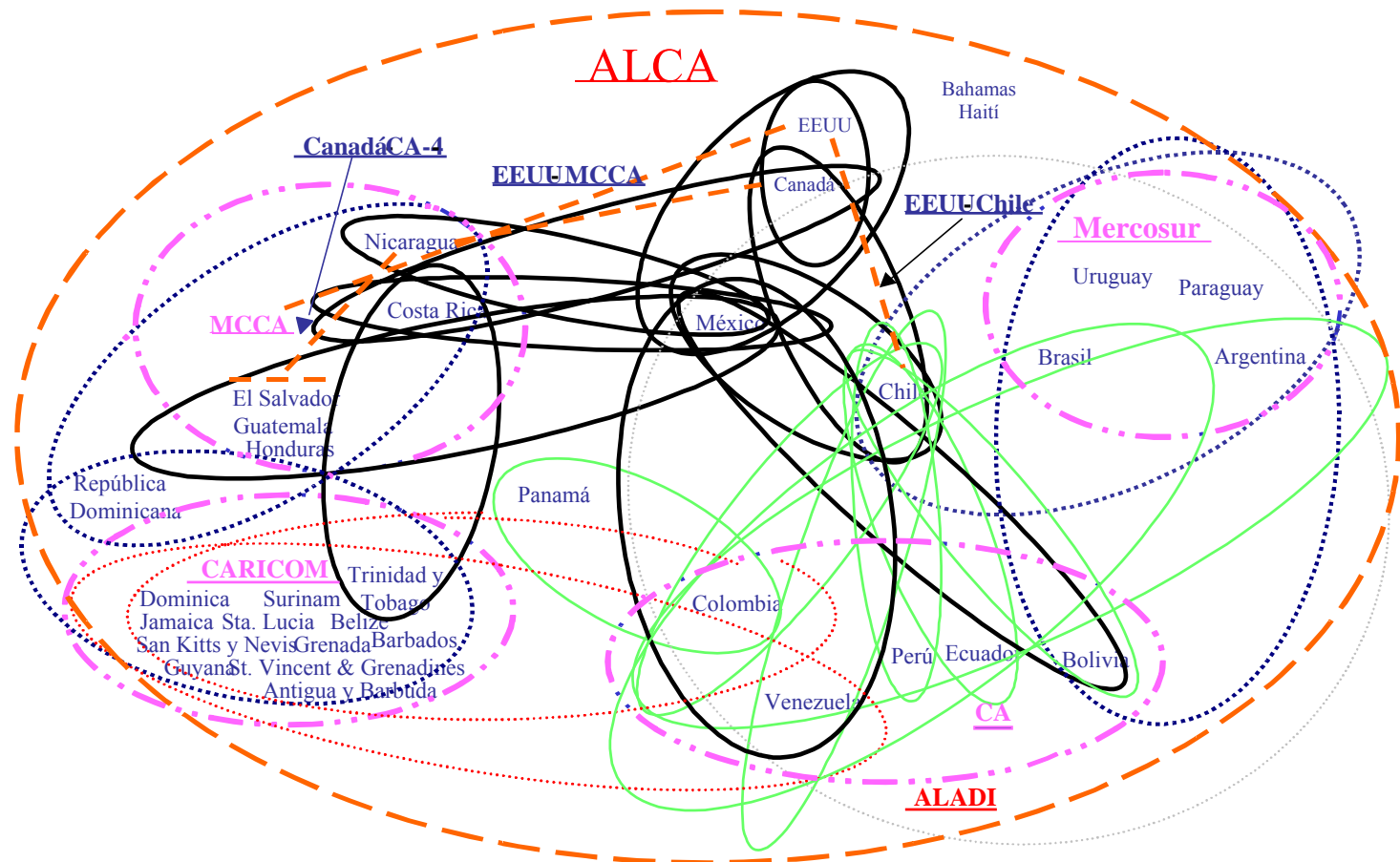
Tipología de estrategias

Profundidad/ Discriminación/ Reciprocidad	NO DISCRIMINATORIAS		DISCRIMINATORIAS	
	NO RECÍPROCAS	RECÍPROCAS	RECÍPROCAS	NO RECÍPROCAS
PARCIAL	APERTURA UNILATERAL	MULTILATERALISMO	ACUERDOS PREFERENCIALES	SGP
TOTAL	LCU	LC MULTI	ZLC UA	LOMÉ COCONOUT ACP

Corrida al regionalismo

- 90 de una decenas ACP a casi 4 centenas hoy notificados OMC.
- Motivos:
 - Efecto dominó
 - Erosión del marco multilateral
 - Países en desarrollo AU: cambio modalidad crecimiento.
- 90` Erosión multilateralismo y respuesta regional
 - Sustancia problema: papel regulador arancel disminuyó frontera políticas con y sin disciplina; neoproteccionismo (BNA, defensa comercial).
 - Comportamiento de actores: necesidad de potencia hegemónica; efecto polizón (penalizar desvíos)
- Presente situación parecida:
 - Revitalización ACP (Europa: moneda común; 10+).
 - Marco multilateral con incertidumbres.
 - Mejora acceso al mercado y relación apertura del propio.
 - Desafío regionalismo con Norte/Economías más dinámicas.
- Unilateralismo versus reciprocidad.

Riesgo de agravar el efecto "plato de espagueti"



Tratados de libre comercio vigentes y en proceso de negociación en las Américas

Fuente: Estevadeordal (2001)

Problemas

➤ Espaguetis o cables

- o Visión pesimista: Desvío de comercio. Transparencia, proteccionismo. Spaguetti bowl. ¿Es el bilateralismo malo?. Graficar idea
- o Visión optimista: Acuerdos preferenciales de comercio crean comercio. Además dimensión cooperación de la integración económica. cableado economía internacional. Provisión de bienes públicos regionales. Bloques naturales y comercio en bienes regionales.

Economía política de la liberalización comercial

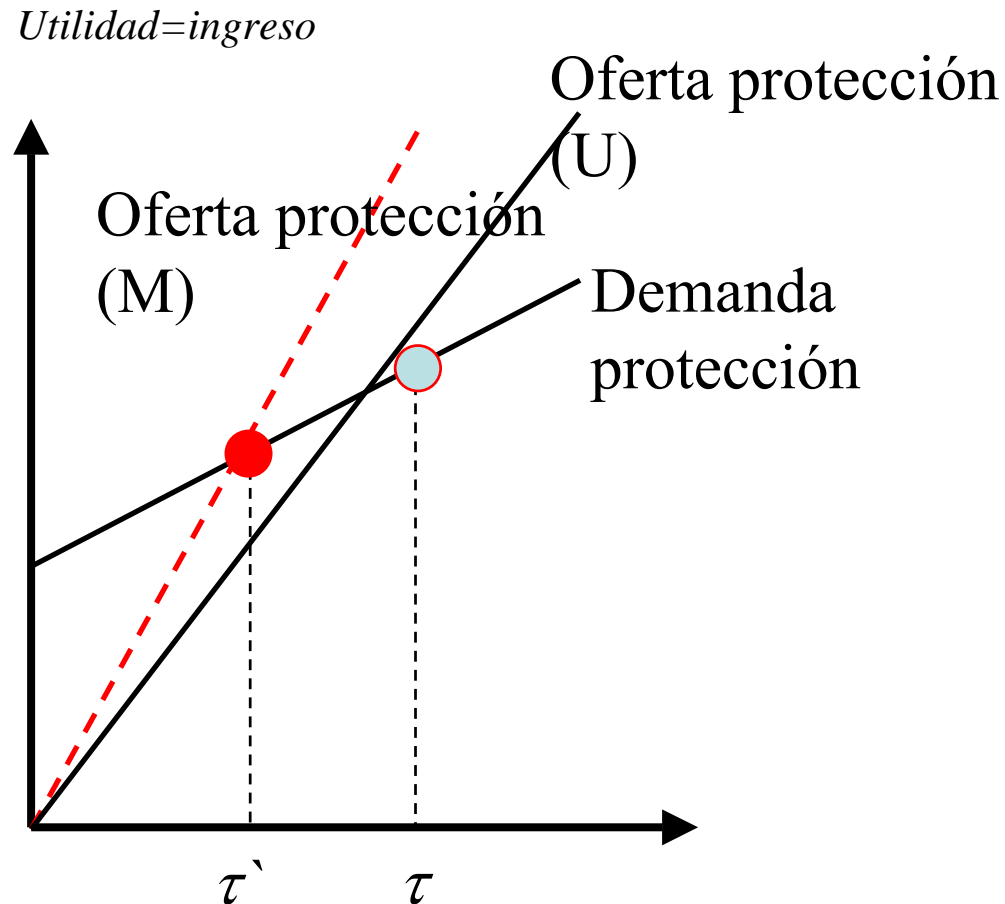
Economía política de la liberalización comercial

- Liberalización comercial: dinámica EP
 - Desatar el nudo de los ACP
- Efectos tradicionales
 - “Juggernaut” (EJ)- multilateralismo
 - Domino (ED)- regionalismo
 - Race to the bottom- (RTB) unilateralismo
- Efectos antiguos
 - Economía política intrasectorial
 - Asimetría de lobby
 - Industrias sin raíces- efecto amplificación
- Nuevos efectos
 - “Spaguetti bowls” como bloques construcción
 - Trampas proteccionistas

Efecto “Juggernaut” 1

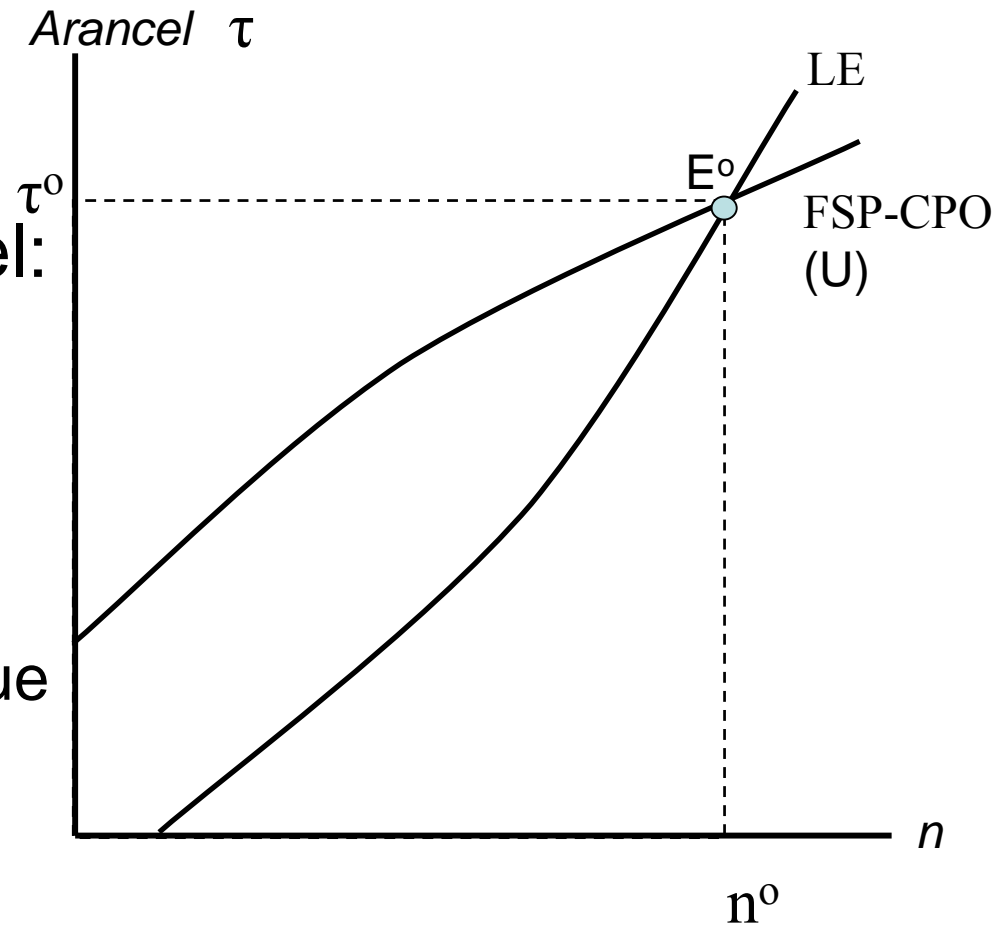
multilateralismo

- Negociaciones recíprocas multilaterales (M) realinean fuerzas en cada nación.
- Oferta protección se desplaza- aumenta costo marginal del arancel por efecto en exportadores.
- Exportadores antiproteccionistas
 - Ganan mejor acceso al mercado externo si los aranceles domésticos caen
 - Presionando en contra de aranceles domésticos es una manera de reducir los aranceles externos.



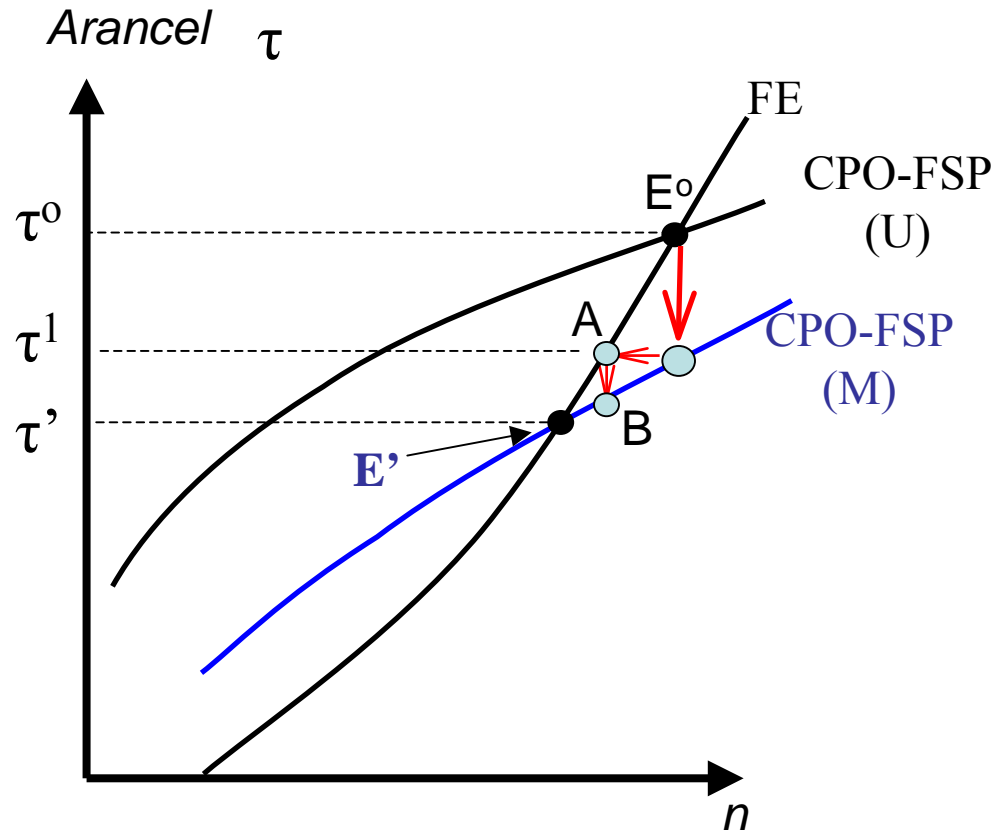
“Juggernaut” 2

- Número empresas sector competitivo de las importaciones aumenta con el arancel:
 - curva LE
- Solución de FSP
 - Curva FSP-CPO Unilateral (U).
 - Aumenta con n dado que el óptimo político τ crece con n .
 - Hay más para proteger en el margen



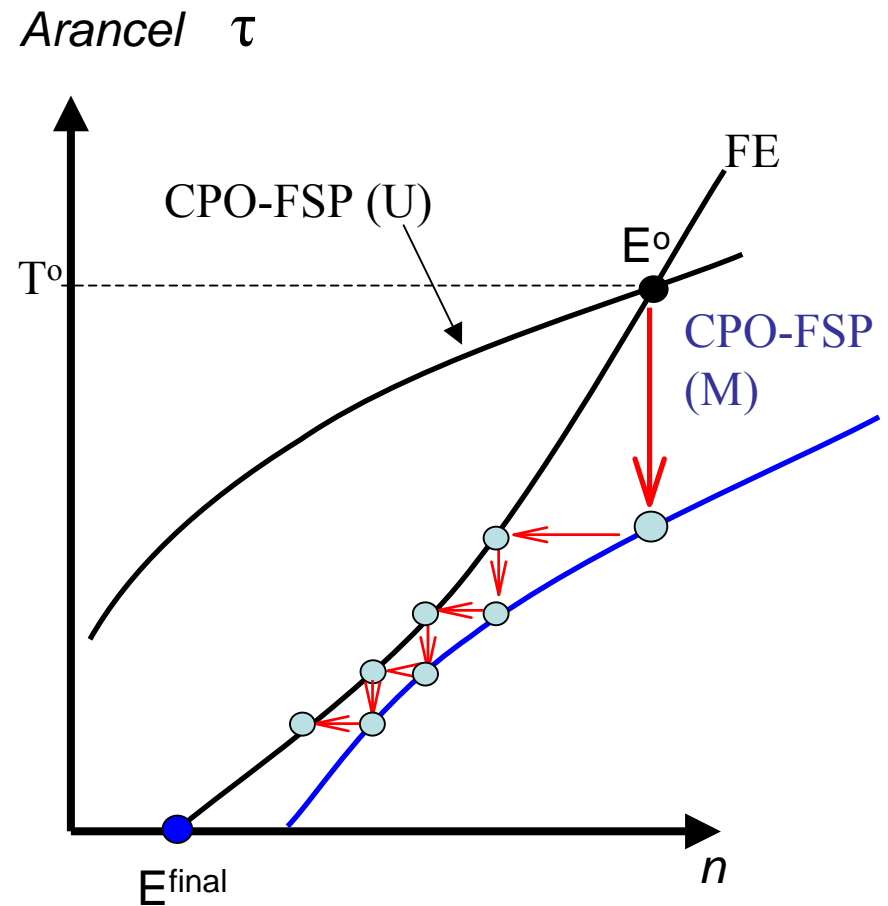
Efecto “Juggernaut”

- Inicio (U): arancel optima τ^0
- Negociaciones M desplazan abajo CPO-FSP
 - Menor τ para cualquier n (exportadores en el juego).
- “Juggernaut” rueda hacia E'



Efecto “Juggernaut”

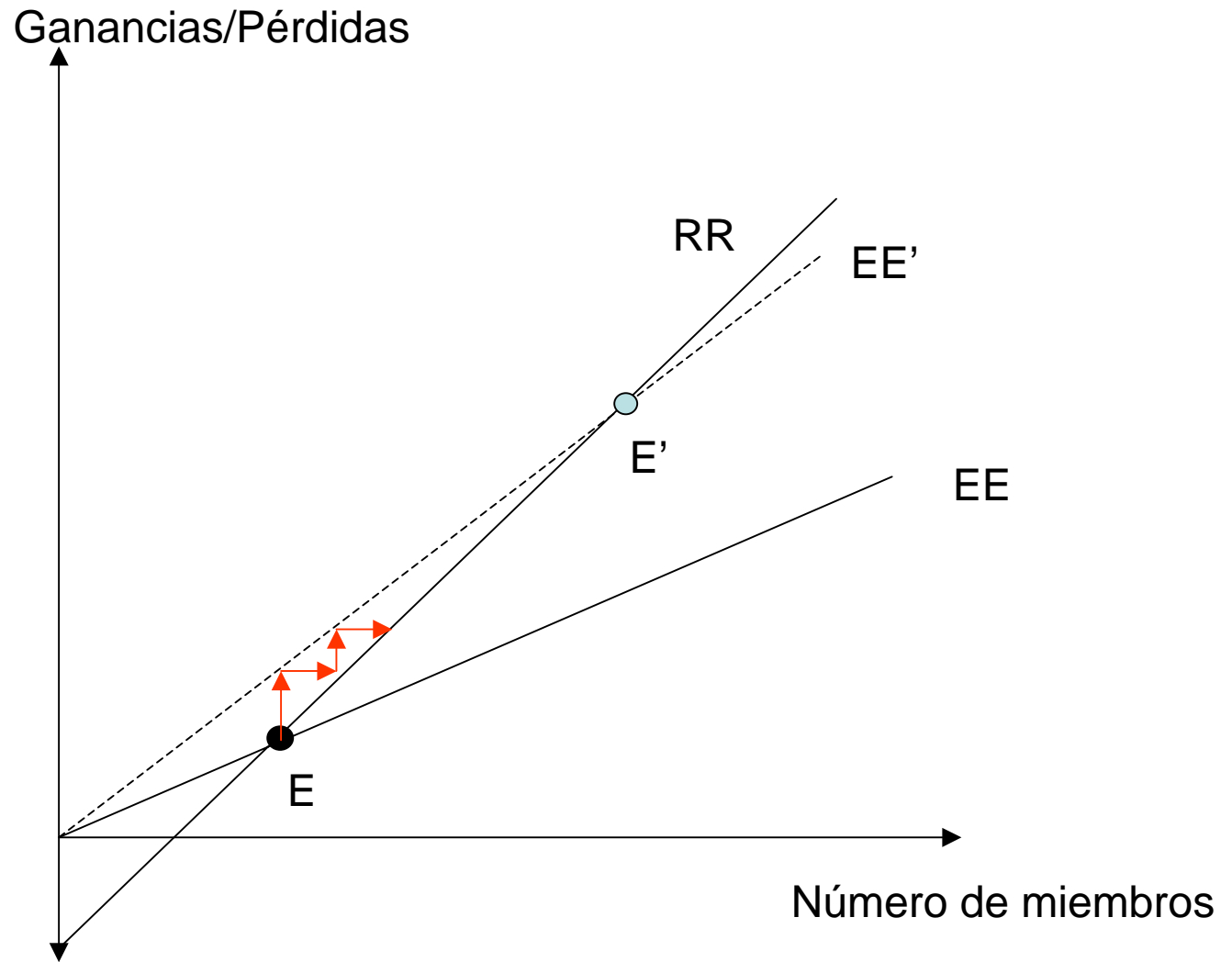
- Si todos exportadores cubiertos por la reciprocidad: óptimo político es libre comercio.
- Décadas para reducir fuerzas anti-comercio (firmas competitivas importaciones) & construir fuerzas pro comercio (firmas exportadoras).



Efecto domino

- Ciclo I: formación idiosincrásica o profundización de los bloques comerciales realinea las fuerzas de economía política en los países no miembros:
 - Pro-membresía:
 - Exportadores no miembros: desvío de comercio (pérdidas directas) & creación de comercio (oportunidades pérdidas).
 - Anti-membresía
 - Si el acuerdo es más profundo o más amplio la resistencia es mayor (RR)
- Si exportadores son más fuertes políticamente que los sectores competitivos de importaciones entonces el país outsider querrá entrar en el bloque.
- Ciclo II: si un no miembro se adhiere, “fuerzas de inclusión” se hacen más fuertes en países no miembros (EE).

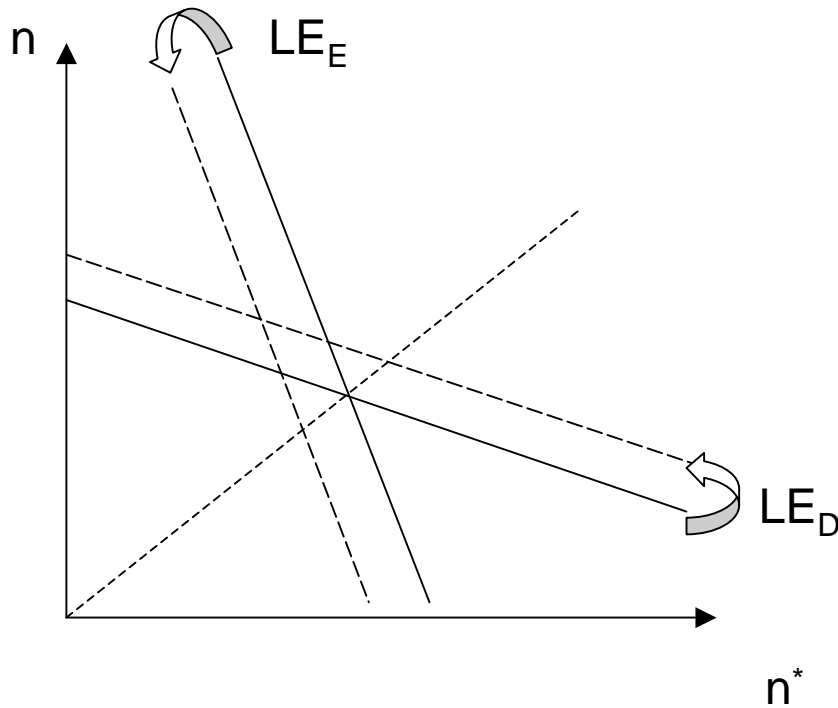
Teoría domino del regionalismo



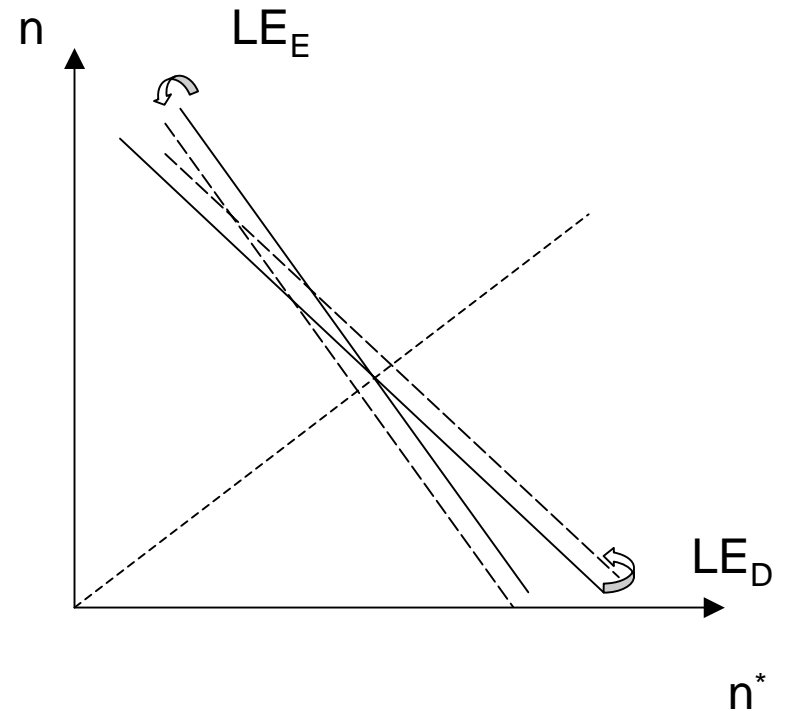
Emparejar para bajo (unilateralismo)

- Competencia por trabajos e inversión (out-sourcing) lleva a las naciones a reducir los aranceles de forma unilateral.
- Re-alinea las fuerzas de economía política en países en desarrollo
- Desestructurar proceso manufacturero (i.e. fragmentación, diferenciación vertical, segmentado la cadena de valor) es la clave:
 - Destruye sustitución de importaciones (escala, competencia)
 - Exportaciones lideran industrialización más exitosa (tecnología extranjera de las multinacionales/compradores, ready market).
- División internacional del trabajo puede implicar que no existan más industrias sustitutivas de importaciones.
- Rol de las multinacionales- importaciones son luego reexportadas.
 - Importadores son también exportadores => no existe conflicto político

Industrias sin raíces- amplificación



Competencia es más local existen
costos de comercio



Competencia es menos local
costos de comercio más bajo

7 hechos estilizados de la política comercial luego posguerra (B-2006)

1. Proceso GATT se inició cuando los aranceles eran altos en todo el mundo;
2. Países ricos liberalizaron más que los pobres, tanto en el GATT como en ACP;
3. Liberalización se concentró en bienes industriales en donde el comercio de dos vías en bienes similares es dominante;
4. Proceso tomó 40 años;
5. Algunos sectores fueron excluidos totalmente y otros experimentaron reducciones menores en los aranceles;
6. Reducciones preferenciales siguieron en paralelo a las multilaterales;
7. Liberalización unilateral fue importante en los países en desarrollo desde mediados de los ochenta.

TRAMPAS PROTECCIONISTAS EN LA REGIÓN

Trampa proteccionista 1

Unilateralismo recíproco

(Krishna and Mitra, 2000)

- Modelo a la Grosman y Helpman con lobbies endógenos.
- *“We find that such unilateral liberalization induces reciprocal tariff reduction by the partner country. Intuitively, unilateral liberalization by one country has the effect of increasing the incentives for the export lobby in the partner country to form and to lobby effectively against the import competing lobbies there for lower protection...”*.
- Liberalización competitiva de USA es una forma práctica de implementar el mecanismo.

Igual argumento a la inversa: liberalización Norte-Sur

- No acuerdo entre Norte y MERCOSUR es consecuencia de una oferta insuficiente del Norte.
- Matching entre ventajas comparativas en el norte y el corazón de las políticas proteccionistas en el Norte (Ej: agricultura).
- Características idiosincrásicas del patrón de comercio del MERCOSUR requiere que el Norte realice una reducción de la protección en el propio mercado donde existe fuertes resistencias políticas.
- Oferta liberalización del Norte no es suficientemente atractiva para inducir lobbies exportadores a ser más activos. El equilibrio proteccionista se mantiene.
- Ver Vaillant y Ons (2002) y Vaillant y Ons (2003).

Trampas proteccionistas 2

EP del regionalismo

- Grossman y Helpman (1995) – usando un modelo de economía político moderno, basado en la acción de presión de los grupos de interés sobre el gobierno- concluyen que las zonas de libre comercio tienden a construirse en bases a listas de excepciones que le dan la factibilidad política a los ACPs.
- Modelo es muy complejo pero el argumento básico es simple. Los sectores que tienden a excepcionarse son los que crean más comercio en la medida que se ven afectados intereses de los productores que son lo que tienen la capacidad de influir sobre los gobiernos. En cambio en aquellos sectores desviadores de comercio la liberalización tiende a ser exitosamente liberalizados y consolidan sus corrientes comerciales. En este caso, no hay intereses de productores afectados negativamente, pero si estás los productores exportadores beneficiados que presionan por la liberalización.
- Los que pagan los costos son los consumidores con escasa o nula capacidad de presionar sobre la definición de la política comercial por parte del gobierno.
- Evidencia: ACP Sudamericanos están estructurados con esta EP. Lleno de excepciones que siguen esta lógica. (Vaillant, 2007a)

Trampas proteccionista 3

Tipo de ACP Sur-Sur

- Efectos sobre el bienestar en función del tipo de socios que hacen el ACP.
 - Venables (2003 y 2005) usando un modelo convencional de comercio (HOS), definiendo un continuo de ventajas comparativas a escala de la economía internacional, muestra que los costos del desvío de comercio pueden estar desigualmente distribuidos entre los miembros de un ACP.
 - En un ACP entre economía en desarrollo (Sur), el país más pobre (o el menos intensivo en capital su producción), es aquel que soporta los costos de desvío de comercio, lo que puede amplificar las disparidades de ingreso iniciales entre los países.

- MERCOSUR es un ejemplo de un acuerdo SUR-SUR con una desigual distribución de los costos desvíos de comercio.

Evidencia 1- Patrón de comercio

- Una proporción importante de las exportaciones intarregionales de Brasil se explican por productos en donde este país no tiene VC globales.
- El escenario opuesto ocurre en los otros tres países (especialmente Paraguay y Uruguay), donde la mayoría de las exportaciones intra MERCOSUR corresponden con bienes donde estos países tienen ventajas comparativas globales.

Evidencia 1- Patrón de comercio

- Países pequeños ratio de importaciones con origen MERCOSUR sobre importaciones del RM (NP) esta positivamente correlacionado con el nivel de la preferencia para los bienes en donde los países del MERCOSUR no tienen VC global mientras que el RM si (Moncarz and Vaillant, 2007)
- Este no es el caso para Brasil.

Evidencia 2- Inventario de acuerdos con terceros

- Relación con terceros mercados esta sesgada hacia acuerdos comerciales con países del Sur. Desde 1995, el MERCOSUR firmó 22 acuerdos comerciales, ninguno de ellos involucró a países del Norte (Vaillant, 2007b).
- País líder negociaciones con terceros es considerado como una extensión natural de la estrategia en el acuerdo regional, con estas negociaciones orientadas solo hacia países de un tamaño y/o nivel de desarrollo relativo menor (Sur)

	Fecha	Características del acuerdo	Plazo desgravación
UE	1995	Acuerdo marco ZLC	
Chile (ACE-35)	1996	ZLC formato común	10 años
Bolivia (ACE-36)	1997	ZLC formato común	10 años
Sudáfrica	2000	Acuerdo marco ZLC	
Cuba-Brasil (ACE-43)	2000	Acuerdo Preferencial	
Cuba-Uruguay (ACE-44)	2000	Acuerdo Preferencial	
Cuba-Argentina (ACE-45)	2000	Acuerdo Preferencial	
Cuba-Paraguay (ACE-52)	2001	Acuerdo Preferencial	
México-Brasil (ACE-53)	2003	Reglas y disciplinas	
México (ACE-54)	2003	Acuerdo marco ZLC	
México (ACE-55)	2003	Automotor formato bilateral	
México-Uruguay (ACE-60)	2004	ZLC bilateral	(d)
CAN (ACE 56)	2003 (e)	Acuerdo marco ZLC	
Ecuador, Colombia y Venezuela (ACE-59)	2005	ZLC formato bilateral	15 años
Perú (ACE-58)	2005	ZLC formato bilateral	15 años
Egipto	2004	Acuerdo Marco	
Marruecos	2004	Acuerdo Marco	
SACU	2004	Acuerdo Preferencial	
India	2003/2004	Acuerdo Marco/Preferencial	Sin Plazo
Israel	2005	Acuerdo Marco	