



ASOCIACION ARGENTINA
DE ECONOMIA POLITICA

ANALES | ASOCIACION ARGENTINA DE ECONOMIA POLITICA

XLV Reunión Anual

Noviembre de 2010

ISSN 1852-0022

ISBN 978-987-99570-8-0

TEORÍA DE LOS JUEGOS Y COMERCIO
INTERNACIONAL; UN MODELO DE
INTERACCIÓN PARA ESTUDIAR LAS
AMENAZAS DE CONFLICTO Y LOS
POTENCIALES DE COOPERACIÓN DE LOS
ACUERDOS DE INTEGRACIÓN

Tetaz, Martin

Teoría de los juegos y comercio internacional; un modelo de interacción para estudiar las amenazas de conflicto y los potenciales de cooperación de los acuerdos de integración.

Martín Tetaz (UNLP - CEDLAS)*

Abstract; this paper develops a theoretical framework of international trade policy using a game theory approach. We first show that blocking trade is government's optimal response when attempting to maximize several different welfare functions. We then arrive at a Nash equilibrium in which governments insist in trade barriers even when the resulting welfare is not the best achievable. Since cooperation can improve welfare we finish the paper discussing some institutional technologies that can probably contribute to reduce protectionism.

JEL classification; F0 F1 C7 H2 D6

Keywords: International trade, game theory, trade policy, institutions

Resumen: Este trabajo presenta un modelo de comercio internacional basado en teoría de los juegos. El primer resultado es que la respuesta óptima de los gobiernos es algún nivel positivo de proteccionismo, bajo distintos supuestos sobre la función de bienestar a maximizar. Luego mostramos que el resultado de la interacción óptima entre los gobiernos (equilibrio de Nash) conduce a la imposición de aranceles, aún cuando el resultado final no es el mejor posible. Puesto que la cooperación puede incrementar el bienestar, concluimos el trabajo discutiendo algunas tecnologías institucionales que pueden contribuir a reducir el proteccionismo

Códigos JEL; F0 F1 C7 H2 D6

Palabras clave; Comercio internacional, teoría de los juegos, política comercial, instituciones

*Se agradecen los comentarios y sugerencias a martintetaz@yahoo.com.ar

Introducción

En el año 1980 se firma en la ciudad de Montevideo el Tratado que llevando el nombre de esa ciudad uruguaya sienta las bases de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Once años después, dentro de su marco normativo, Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay acuerdan en Asunción la constitución del Mercado Común del Sur (Mercosur). En 1994 en la ciudad de Marruecos se pone punto final a la ronda Uruguay del GATT y se constituye formalmente la Organización Mundial del Comercio con la participación de todos los países de la ALADI. Finalmente, trece años después se firma en Brasilia el tratado constitutivo de la UNASUR, que continúa la convergencia de la Comunidad Andina y el Mercosur, propiciada a partir de la Comunidad Sudamericana de Naciones.

Todas estas instituciones crean un gran número de compromisos entre los países firmantes, en materia sobre todo comercial, pero también en lo que hace a inversiones, tránsito de personas, garantías de derechos humanos, funcionamiento democrático, etc.

Aunque por lo general nos referiremos a instituciones jurídicas concretas, o arreglos institucionales, siguiendo a North (1991) nos interesa aquí una definición amplia del concepto de Instituciones como “restricciones, diseñadas por los seres humanos, que estructuran las interacciones políticas sociales y económicas. Las Instituciones pueden consistir en restricciones informales, como en el caso de sanciones sociales, tabúes, costumbres, tradiciones y códigos de conducta, y/o en restricciones formales, como en el caso de las constituciones, leyes, derechos de propiedad, etc”. En este sentido, los procesos de integración construyen instituciones que van más allá de los acuerdos formales que se firman.

Siguiendo entonces a Maggi (1999) y a Rosendorff y Milner (2001) existen dos características estructurales en la institucionalidad de un proceso de integración que determinan el éxito de un acuerdo en materia de gobernabilidad. Bien porque contribuyen a reducir las chances de conflicto o bien porque ayudan a lidiar con él, resultan fundamentales tanto las cláusulas de escape que dotan de flexibilidad al acuerdo, como las cláusulas de “enforcement” que operan en caso de desviaciones y garantizan que las mismas resulten costosas para el infractor.

Las cláusulas de escape, o salvaguarda, son mecanismos que de acuerdo a Koremenos, Lipson y Snidal (2001) permiten tramitar o administrar la incertidumbre que los actores políticos tienen respecto de las presiones que podrán enfrentar a futuro. A más incertidumbre política, entonces corresponden acuerdos más flexibles que contemplen un abanico más amplio de oportunidades en las que resulta lícito alejarse, aunque más no sea transitoriamente del acuerdo.

En el caso del Mercosur, existieron un conjunto de salvaguardas transitorias, en el Anexo II del Tratado de Asunción que permitieron a los países mantener un paquete de excepciones hasta el 31 de diciembre de 1994. Adicionalmente existió un régimen especial para automotores y para el azúcar.

Sin embargo, las verdaderas cláusulas de escape del Mercosur (que operan también en la CAN) vienen dadas por el artículo 50 del Tratado de Montevideo de 1980 que forma la ALADI, el marco jurídico en el que se inscribe el ACE 18 que da origen al MERCOSUR. El

enforcement aquí viene dado por el funcionamiento del Tribunal Ad Hoc y la eventual participación del Tribunal Permanente de Revisión en caso de apelación.

En el caso de la CAN, según a Bustamante y Sanchez Chacón (2010) el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina tiene entre sus competencias una "Función arbitral" y una "Acción de incumplimiento" que le permite dirimir controversias y emitir Laudos que resultan inapelables.

En el interesante trabajo de Aggarwal (2001), se plantea que uno de los déficits centrales en cuanto al mecanismo de *enforcement* de las instituciones del comercio internacional es que establecen sistemas basados en el poder de los Estados para aplicar las medidas compensatorias que éstos autorizan. Este es justamente el problema que Bustamante y Sanchez Chacón atribuyen al mecanismo de enforcement de la CAN.

El Tratado constitutivo de la UNASUR, por su parte, no aporta institucionalidad novedosa en la materia por cuanto solo sostiene que "En caso de no lograr una solución mediante la negociación directa, dichos Estados Miembros someterán la diferencia a consideración del Consejo de Delegadas y Delegados, el cual, dentro de los 60 días de su recepción, formulará las recomendaciones pertinentes para la solución de la misma", de manera que se trata de una construcción que desde el vamos cuenta con amplias posibilidades para el no cumplimiento.

Finalmente, la declaración de Marruecos, en su anexo 2 constituye formalmente el órgano de solución de diferencias, que es probablemente uno de los avances más significativos de toda la ronda Uruguay por cuanto proporciona un mecanismo concreto de enforcement que limita o condiciona las chances de aprovechar la cláusula de escape implícita en el artículo XIX del GATT.

Ahora bien, para analizar el éxito potencial de las diversas tecnologías de compromiso debemos comprender primero cuales son las fuerzas que conllevan a que alguna de las partes signatarias de un acuerdo no respete sus compromisos o fuerce la utilización de alguna cláusula de escape formal

En este sentido el objetivo de este trabajo es el de construir un modelo teórico, que incorporando las decisiones óptimas de los gobiernos en un contexto de interacción estratégica, sea capaz de explicar y dar cuenta de los diferentes grados de cumplimiento de los acuerdos y la consecuente emergencia potencial de conflictos entre los miembros

El esquema del resto del artículo es el siguiente. La próxima sección presentará el modelo teórico que nos servirá de marco analítico. Luego se discutirán algunas limitaciones y probables extensiones del modelo. Cerraremos el trabajo con las conclusiones.

El modelo

Como punto de partida de nuestro análisis comencemos por considerar un gobierno cuyo objetivo es maximizar una función de bienestar social que viene dada por la sumatoria de los exedentes de los consumidores y los productores de un determinado bien, más la recaudación de un potencial impuesto a las importaciones del bien de producción doméstica.

Si suponemos funciones de Demanda y Oferta muy simples como las siguientes

$$Qo = px \quad (1)$$

$$Qd = a - px \quad (2)$$

Donde el precio que vacía el mercado (p^e) es muy superior al precio internacional del bien (p^*), entonces hay lugar para importaciones domésticas por una magnitud igual al exceso de demanda, para cada precio internacional (p^*), según la siguiente expresión

$$Mx = Qdx(px^*) - Qox(px^*) \quad (3)$$

Esto da lugar a la posibilidad de que el estado cobre un impuesto de cuantía fija (t) a las importaciones, originando la siguiente ecuación

$$Tx = tMx \quad (4)$$

Por lo tanto, utilizando los valores de las ecuaciones previas se obtiene la siguiente función de bienestar social (W)

$$W = \int_0^{q^a} (a - qx) + \int_0^{q^o} (qx) + t(a - 2px) \quad (5)$$

Siendo el primer término el excedente del consumidor, el segundo el excedente del productor, y el tercero la recaudación del impuesto a las importaciones.

Por fortuna, al utilizarse funciones lineales muy simples tanto para describir la demanda como la oferta, es posible simplificar notablemente la expresión (5) obteniéndose

$$W = \frac{1}{2} (a - px)^2 + \frac{1}{2} (px)^2 + t(a - 2px) \quad (5')$$

Bajo estas condiciones iniciales es fácil demostrar que no hay lugar para la imposición de aranceles si lo que pretende el gobierno es maximizar el bienestar social, así descrito, puesto que el cambio en el bienestar que se produciría tiene signo negativo como lo demuestra la derivada de (5') respecto de t (a través de su efecto en px , que ahora será igual al precio internacional más el arancel)

$$\frac{\partial W}{\partial t} = -2t \quad (6)$$

Ahora bien, existen diversas posibilidades de enriquecer el modelo para permitir la existencia de beneficios positivos en la función de bienestar social a la hora de imponer aranceles al comercio.

Grossman y Helpman (1995) haciéndose eco de una frondosa literatura en materia de grupos de interés (ver Persson y Tabellini 2000 para una discusión más actualizada) proponen un modelo donde los gobiernos buscan por un lado satisfacer el bienestar social, pero por el otro deben juntar fondos (habitualmente provenientes de grupos de interés) para financiar sus campañas electorales. Desde otro enfoque teórico, esta misma hipótesis cuenta con mucho fundamento para el caso de los países del Mercosur (ver Mellado 2006).

Nuestro modelo puede ser fácilmente modificado para obtener una perspectiva parecida. Sólo debemos ponderar de algún modo (presuntamente distinto) al excedente de los productores y el de los consumidores.

Así, lo que necesitamos es una función de transformación que nos indique cuanto excedente de productor se necesita para “comprar un dólar de excedente de consumidor”.

$$\alpha \$EC = \$EP \quad (7)$$

La interpretación de la ecuación precedente puede hacerse suponiendo que el dinero invertido en la campaña electoral sirve para compensar a los consumidores que se ven perjudicados por un arancel, bien porque se hagan transferencias directas de dinero hacia ellos (como en el caso de los planes sociales) o bien porque se los convenza vía propaganda de que su bienestar no se verá modificado.

Obviamente el valor del parámetro “ α ” dependerá del grado de sensibilidad del electorado al dinero gastado en la campaña.

En una sociedad madura políticamente, donde exista pleno empleo e índices de pobreza muy bajos es razonable pensar que alfa será cercano a uno, acotando de este modo el margen de los grupos de presión vinculados a los sectores que reclaman protección.

En un contexto de baja participación política, escasa discusión en los medios y amplios bolsones de la población con necesidades básicas insatisfechas, evidentemente cada peso de excedente del consumidor valdrá mucho menos que si ese dinero queda en manos de los productores o del gobierno, implicando un valor de alfa mucho más cercano a cero.

La simpleza del parámetro sugerido para modificar el modelo, permite además considerar otras posibilidades interesantes. Por ejemplo, el nivel de concentración empresarial y el sector afectado por la protección evidentemente ejercen un impacto considerable en la factibilidad de que los grupos de presión financien mayores niveles de protección.

Si el sector productivo se encuentra muy atomizado en numerosas pequeñas y medianas empresas, es probable que carezca de un poder de lobby efectivo y que tampoco le resulte tan interesante a las empresas solicitar la protección por cuanto el monto total de incremento de los beneficios no resulta demasiado significativo en términos absolutos para cada productor.

Si por el contrario se trata de un sector altamente concentrado, pues es más factible la coordinación de sus miembros para constituir un grupo de presión.

Por el lado de la demanda, si la protección recae en un sector que produce bienes que no pesan significativamente en el presupuesto, o sobre productos cuyo consumo está muy concentrado en un segmento pequeño de la población, entonces es factible pensar que el gobierno enfrente un parámetro de conversión de excedentes muy bajo, puesto que la caída del excedente del consumidor difícilmente repercuta en materia de votos y los fondos aportados para la campaña por los lobbies empresarios pueden ser plenamente aprovechados para incrementar las chances electorales.

Entonces, la nueva expresión de la función de bienestar social quedaría del siguiente modo.

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - px)^2 + \frac{1}{2} (px)^2 + t(a - 2px) \quad (8)$$

Y el cambio en el bienestar producido por el arancel, ahora sería;

$$\frac{\partial W}{\partial t} = -\alpha (a - p^* - t) + (p^* + t) + (a - 2p^* - 4t) \quad (9)$$

Siendo el primer paréntesis la pérdida de excedente del consumidor, el segundo la ganancia de los productores y el tercero la recaudación impositiva.

Para valores pequeños de alfa, la función de bienestar del gobierno mejora con la imposición de aranceles, hasta alzar el máximo con el arancel óptimo "t*" que se obtiene igualando a cero la expresión (9) y despejando t.

$$t^* = \frac{(a-p^*)(1-\alpha)}{3-\alpha} \quad (10)$$

Ahora bien, nótese que por la definición de las formas funcionales de la oferta y la demanda, las pendientes de las mismas son 1 y -1 respectivamente, pero si estas hubieran sido más pronunciadas, ocasionando elasticidades menores de las funciones respecto del precio, entonces la pérdida de bienestar asociada al impuesto, que se reflejaba en la ecuación (6) sería mucho más pequeña y el mayor beneficiario del arancel sería el gobierno, quien incrementaría su recaudación fuertemente puesto que la cantidad de importaciones prácticamente no se reduciría con la imposición del tributo.

Es entonces perfectamente posible obtener un resultado alternativo al de la ecuación 10 postulando un gobierno que se manifieste indiferente entre los consumidores y los productores ($\alpha = 1$) pero que le otorgue un peso más significativo a la recaudación fiscal.

Esta preferencia podría estar sustentada en la necesidad del gobierno de efectuar determinadas políticas fiscales para las que el incremento de recaudación resulte relevante, o en la imposibilidad o efecto negativo en materia de eficiencia o equidad de financiar su presupuesto con la recaudación de otro tipo de impuestos, aunque también podríamos incluir como una razón el menor costo político de los impuestos al comercio exterior, respecto a alternativas menos populares como el incremento de los impuestos al valor agregado o la utilización de la emisión monetaria con el consecuente impacto negativo en materia de inflación.

Bajo ese contexto la función de bienestar social quedaría expresada formalmente del siguiente modo

$$W = \frac{1}{2\beta} (a - \beta px)^2 + \frac{1}{2\gamma} (\gamma px)^2 + \delta t[a - px(\beta + \gamma)] \quad (11)$$

Donde "-β" y "γ" son las derivadas de la cantidad demandada y la cantidad ofertada, respecto al precio, en cada caso, y "δ" es el parámetro de preferencia del gobierno respecto de la recaudación en detrimento de los excedentes de consumidores y productores.

Entonces el cambio en el bienestar cuando se aplican aranceles se convierte en;

$$\frac{\partial W}{\partial t} = \alpha(\delta - 1) + t[(\beta + \gamma)(1 - 2\delta)] + p^*[(\gamma + \beta)(1 - \delta)] \quad (12)$$

Lo que implica un valor óptimo del arancel para el gobierno igual a

$$t^* = \frac{(1-\delta)[a-p^*(\beta+\gamma)]}{(\beta+\gamma)(1-2\delta)} \quad (13)$$

Donde el numerador es negativo para cualquier “ δ ” mayor a uno y el denominador también negativo en ese caso, indicando un impuesto óptimo positivo que crece con el tamaño de mercado doméstico (captado por “ a ”), cae con los precios internacionales del producto y con las elasticidades precio de la demanda y la oferta.

Otra especificación que ocasionaría también un incentivo al gobierno para establecer aranceles sería la que surge si consideramos que no existe plena utilización de los recursos en la economía (hay desempleo) y entonces la imposición de aranceles, además de incrementar el excedente de los productores y apuntalar la recaudación impositiva, produciría un incremento en el empleo con la consecuente mejora de bienestar de quienes ahora reciben un salario.

Podemos formalizar esta idea con una simple modificación de la ecuación (5') que queda del siguiente modo

$$W = \frac{1}{2} (a - px)^2 + \frac{1}{2} (px)^2 + ws + t(a - 2px) \quad (14)$$

Donde “ ws ” es el bienestar de los trabajadores desocupados.

Entonces el cambio en el bienestar agregado producido por el arancel resulta ahora

$$\frac{\partial W}{\partial t} = -2t + \frac{\partial ws}{\partial L} \frac{\partial L}{\partial Q_o} \frac{\partial Q_o}{\partial t} \quad (15)$$

Que puede ser positivo, toda vez que los aranceles son pequeños y/o la elasticidad empleo de los incrementos en la producción del bien protegido es alta (se trata de un bien mano de obra intensiva).

Los efectos de represalias del socio comercial.

Hasta aquí, el esquema teórico planteado es muy simple en el sentido de que el país bajo análisis es el único que impone aranceles y no recibe represalias de terceros países.

Sin embargo, ese supuesto no resulta necesariamente razonable.

En primer lugar, es probable que los otros gobiernos también enfrenten algunas de las razones que justificaban la imposición de aranceles en nuestro país. Es evidente que también existen grupos de interés, problemas fiscales y bolsones de desempleo en otros países, por lo que es plausible pensar en un escenario donde existen dos países con modelos análogos o donde se cruzan dos modelos de los aquí expuestos.

En segundo lugar, cuando en los modelos aquí planteados aparece en escena un tercer país imponiendo aranceles, incluso en el caso del más simple de ellos se producen efectos sobre el bienestar en nuestro país, toda vez que nuestros productores tienen problemas para colocar sus productos en el exterior.

Para representar formalmente esta situación, simplemente podemos desagregar las cantidades producidas por nuestros productores en dos bienes. Estos podrían ser completamente distintos, e incluso producidos por diferentes empresarios o podría tratarse de diferentes marcas de un producto heterogéneo comercializadas por un mismo productor que vende una marca localmente y exporta otra. A su vez, estos bienes exportables podrían ser alternativamente consumidos en el mercado local, o no.

Cada una de las posibilidades consideradas implicaría obviamente una función de bienestar social distinta, de modo que para simplificar el análisis consideraremos el caso en que los productores de exportables fabrican un producto distinto al bien “x”, que además no se consume localmente.

Así, la nueva función de bienestar quedaría representada del siguiente modo

$$W = \frac{1}{2} (a - px)^2 + \frac{1}{2} (px)^2 + EPy + t(a - 2px) \quad (16)$$

Donde “EPy” representa el excedente de los productores del bien “y” que nuestro país exporta.

Ahora la imposición de aranceles sobre el bien “y” por parte de terceros países ocasiona una pérdida del excedente del productor, toda vez que estos no puedan colocar sus exportaciones en otros destinos, o deban resignar ingresos para hacerlo.

Concretamente, la imposición de aranceles por parte de nuestros socios comerciales tendrá un efecto doblemente negativo sobre la cantidad que nuestros productores podrán exportar.

En primer lugar el impuesto elevará el precio del producto que nosotros exportamos, en el país de destino, lo cual ocasionará una caída en el consumo de ese bien por parte de nuestros socios. En segundo lugar al subir el precio del bien se generará un incentivo para que los productores de ese país incrementen la fabricación del producto en cuestión, sustituyendo las importaciones y desplazando de ese modo aún más nuestras exportaciones.

Naturalmente, la magnitud de cada uno de los dos efectos dependerá de las elasticidades de oferta y demanda del producto que nosotros exportamos, en el país que comercializa con nosotros. Así, si los consumidores son muy sensibles a los cambios en los precios demandarán mucho menos de nuestro producto y si los empresarios del país socio tienen flexibilidad para incrementar los niveles de producción cuando aumentan los precios, pues entonces sustituirán rápidamente nuestros productos, por fabricación local.

Concretamente, las importaciones del país socio vienen dadas por la siguiente expresión

$$My = Qdy(py) - Qoy(py) \quad (17)$$

Suponiendo que el otro país tiene funciones de demanda y de oferta análogas a las nuestras, entonces sus importaciones serían

$$My = (b - py - ty) - (py + ty) \quad (18)$$

El cambio en las importaciones ocasionado por la imposición de un arancel “ty” por parte de nuestro socio comercial es el siguiente

$$\frac{\partial My}{\partial ty} = -2 \quad (19)$$

Mientras que el cambio en nuestra oferta del bien doméstico cuando los que arancelábamos éramos nosotros venía dado por la derivada de la ecuación (1); o sea:

$$\frac{\partial Q_{ox}}{\partial tx} = 1 \quad (20)$$

Esto implica que bajo un escenario de países con funciones simétricas, la imposición de aranceles por parte de nuestro socio comercial, tiene un impacto negativo en materia de excedente del productor, de una magnitud doble al beneficio ocasionado por el arancel impuesto por nuestro país.

Si ambos países gravan su comercio, entonces el efecto final sobre el bienestar dependerá de la función de bienestar que consideremos; o sea, de cuál de los modelos aquí presentados mejor refleja los objetivos del gobierno.

Adicionalmente, también dependerá de la magnitud del mercado doméstico y del mercado de nuestro producto en el país socio, puesto que nuestras exportaciones necesitarían ser menos de la mitad que las ventas en el mercado local para que el efecto positivo, en términos de incrementos en el exceso del productor, de la imposición del arancel por parte de nuestro país no se viera anulado por la represalia del socio comercial.

Concretamente, analicemos los efectos combinados de un arancel, con represalia en cada uno de los tres diferentes modelos que hemos discutido.

Los peores escenarios ocurren cuando el gobierno pondera más al sector productor en la función de bienestar, puesto que es este sector el gran perjudicado a la hora de las acciones de réplica por parte de los socios comerciales.

En el modelo a la Grossman y Helpman, la función de bienestar ampliada para incluir las exportaciones de nuestro país sería, dadas las funciones de oferta y demanda de "y" en el exterior, implícitas en (17);

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - px)^2 + \frac{1}{2} (px)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2ty)^2 + t(a - 2px) \quad (21)$$

Por lo que el cambio en el bienestar con motivo de la imposición de aranceles sobre el bien "x" por parte de nuestro país sería;

$$\frac{\partial W}{\partial tx} = -\alpha (a - px^* - tx) + (px^* + tx) - 2(b - 2py - 2ty) \frac{\partial ty}{\partial tx} + (a - 2px^* - 4tx) \quad (22)$$

Entonces el nivel de aranceles óptimo terminaría siendo

$$t^* = \frac{(\alpha - px)(1 - \alpha) - 2(b - 2py - 2ty) \frac{\partial ty}{\partial tx}}{3 - \alpha} \quad (23)$$

La comparación con el resultado del impuesto óptimo sin considerar las represalias, como mostraba la ecuación (9) nos indica ahora un impuesto más pequeño puesto que el último término de la ecuación (23), aquí sombreado para resaltar el impacto de la interacción, resulta positivo toda vez que el cambio en “ty” cuando cambia “tx” sea positivo; o sea, siempre que haya represalias del país socio.

Más aún; el arancel óptimo será negativo toda vez que el primer término de (23) sea en valor absoluto más pequeño que el segundo. Puesto en otras palabras, toda vez que no se pondere mucho más significativamente al sector productivo por sobre los consumidores en la función de bienestar (siempre que no sea muy bajo “α”) y que el tamaño del mercado doméstico del bien “x” no sea significativamente más grande que el de exportación del bien “y” (siempre que no sea más del doble para funciones simétricas).

El mismo ejercicio puede hacerse agregando el efecto de caídas en las exportaciones provocado por la represalia, en los otros dos modelos aquí presentados.

En el marco del modelo donde el gobierno valoraba más la recaudación fiscal que los excedentes de los productores, el nivel de arancel óptimo considerando represalias viene dado por:

$$t^* = \frac{(1-\delta)[\alpha - px^*(\beta + \gamma)] - [(\varepsilon + \theta)[b - (\varepsilon + \theta)py - (\varepsilon + \theta)ty]] \frac{\partial ty}{\partial tx}}{(\beta + \gamma)(1 - 2\delta)} \quad (24)$$

Donde “ε” representa el cambio en la demanda de consumo del bien exportable en el país socio, cuando se modifica su precio y “θ” indica el cambio en la oferta del bien exportable cuando se modifica su precio.

Como en el caso anterior, el término sombreado indica el efecto de la represalia del socio comercial, que naturalmente será mayor cuanto más elásticas sean sus funciones de oferta y demanda domésticas del bien que nuestro país exporta, pero también cuanto más grande sea el tamaño de nuestras exportaciones.

El resultado final, como en el modelo anterior, dependerá del grado en que el gobierno prioriza la recaudación tributaria, de la sensibilidad de las funciones de oferta y demanda en ambos mercados y del tamaño comparativo de mercado doméstico del bien “x” en relación al mercado de exportaciones del bien “y” .

Si en cambio consideramos como quedaría el modelo ampliado para incluir la interacción con el socio comercial, cuando nuestro país busca maximizar una función de bienestar social que reconozca la no utilización plena de los recursos productivos de una economía, entonces el cambio en el bienestar que se produce con el arancel es;

$$\frac{\partial W}{\partial tx} = -2t + \frac{\partial ws}{\partial L} \frac{\partial L}{\partial Q_{ox}} \frac{\partial Q_{ox}}{\partial tx} - \frac{\partial ws}{\partial L} \frac{\partial L}{\partial Q_{oy}} 2(b - 2py - 2ty) \frac{\partial ty}{\partial tx} \quad (25)$$

Y por ende el arancel óptimo sería:

$$t_x^* = \frac{\frac{\partial ws}{\partial L} \frac{\partial L}{\partial Q_{ox}} \frac{\partial Q_{ox}}{\partial tx} - \frac{\partial ws}{\partial L} \frac{\partial L}{\partial Q_{oy}} 2(b - 2py - 2ty) \frac{\partial ty}{\partial tx}}{2} \quad (26)$$

Donde el término sombreado, nuevamente indica el efecto de la interacción y muestra la caída en el bienestar que se produce por la contracción en el empleo ocasionada a partir de un arancel del país vecino que grave las exportaciones de nuestro país.

El resultado final, cambia aquí un poco cualitativamente, por cuanto si bien sigue siendo cierto que la interacción disminuye el impuesto óptimo, ahora la magnitud de la reducción depende del impacto que el bien importable y exportable tengan en materia de generación de empleo. En particular, el impuesto óptimo será más bajo cuanto más trabajo intensivo sea el proceso de producción del bien exportable (bien y) y cuanto menos trabajo intensivo resulte la fabricación del bien que compite con las importaciones de nuestro país (bien x).

Interacción estratégica entre los gobiernos.

En las ecuaciones (23), (24) y (26) expresamente multiplicamos el último término del numerador, que nos mostraba el perjuicio en materia de pérdida del excedente del productor de nuestros exportadores ante la imposición de un arancel como represalia a la política comercial externa de nuestro país, por $\frac{\partial t_y}{\partial t_x}$ que es el indicador del grado en que nuestro vecino comercial responde a la política de nuestro país.

Este término da lugar a que aparezcan distintas estrategias de comportamiento por parte de nuestro país y del socio comercial (que suponemos enfrenta un problema análogo)

Concretamente, cada país puede desconocer por completo la existencia del otro, con lo que supondrá que $\frac{\partial t_y}{\partial t_x} = 0$ no habiendo entonces interacción y eligiendo cada uno de los países el arancel óptimo que surge de las ecuaciones (10), (13) y de despejar “ t ” de (15) respectivamente.

Los efectos en términos de bienestar serán en ese caso muy perjudiciales, dado que la reacción de los socios comerciales implicará una pérdida del excedente del productor de los exportadores, en cada uno de los países, que no fue contemplada en los cálculos iniciales. Puesto en otras palabras, los aranceles resultantes del desconocimiento de los efectos de interacción no arrojarán el bienestar esperado, y en la mayoría de los casos ocasionarán niveles de bienestar incluso menores a los existentes cuando no se habían aún puesto los primeros aranceles. Para conocer exactamente el nivel de bienestar resultante en cada país es preciso incorporar los valores de “ t^* ” obtenidos en (10), (13) y el resultante de despejar “ t ” de (15), dentro de las correspondientes tres variantes de la función de bienestar social (16). Además es preciso reemplazar el valor de “ t_y ” que aparece en (16) por el arancel que el socio comercial establecería mirando su versión análoga de las ecuaciones (10), (13) y la que resulta de despejar “ t_y ” de la (15)

Entonces, por ejemplo, la función de bienestar social alcanzada por la política de “ignorancia del vecino” en un contexto donde en ambos países corre el modelo a la Grossman y Helpman sería;

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2t_{10}^y)^2 + t_{10}^x (a - 2p_x^* - 2t_{10}^x) \quad (27)$$

Así sucesivamente se pueden obtener las expresiones para el caso en que en ambos países se persigan objetivos fiscales preponderantemente, o se de mayor importancia a la generación de empleo, respectivamente.

Las expresiones serían;

$$W = \frac{1}{2\beta} (a - \beta p_x^* - \beta t_{13}^x)^2 + \frac{1}{2\gamma} (\gamma p_x^* + \gamma t_{13}^x)^2 + \frac{1}{2(\varepsilon + \theta)} [b - (\varepsilon + \theta)py - (\varepsilon + \theta)t_{13}^y]^2 + \delta t_{13}^x [a - 2(\beta + \gamma)p_x^* - 2(\beta + \gamma)t_{13}^x] \quad (28)$$

$$W = \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{15}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{15}^x)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2t_{15}^y)^2 + WS_{15} + t_{15}^x (a - 2p_x^* - 2t_{15}^x) \quad (29)$$

Naturalmente existirán seis posibles estados de bienestar adicionales que surgen de los contextos donde los gobiernos de los países socios no maximizan la misma función de bienestar social, sino que persiguen distintas variantes de la misma.

Ahora bien; alternativamente, el juego puede desarrollarse con pleno conocimiento de la capacidad de reacción de los otros países, por lo que se llegaría en ese caso a un equilibrio de impuestos óptimos dados por (23), (24) y (26) con $\frac{\partial t_y}{\partial t_x} > 0$.

El bienestar que obtendría la sociedad se obtiene con funciones de bienestar similares a (27), (28) y (29) pero que incorporan los impuestos óptimos obtenidos en (23), (24) y (26) respectivamente.

Para saber exactamente, el valor que finalmente termine tomando $\frac{\partial t_y}{\partial t_x}$ en esas expresiones, se necesita resolver el sistema de dos ecuaciones y dos incógnitas, formado por los pares de ecuaciones análogas (23), (24) y (26) de nuestro país y su socio comercial.

No obstante, puesto que $\frac{\partial t_y}{\partial t_x}$ aparece como múltiplo de un término que resta en las funciones de impuestos óptimos, sabemos que las mismas serán monótonamente decrecientes en $\frac{\partial t_y}{\partial t_x}$.

Entonces, por ejemplo; en el caso en que ambos gobiernos se comporten a la Grossman Y Helpman se obtiene la siguiente función de bienestar;

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{23}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{23}^x)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2t_{23}^y)^2 + t_{23}^x (a - 2p_x^* - 2t_{23}^x) \quad (30)$$

Con estos resultados queda completamente configurada la matriz de pagos del juego en el que participan los países socios.

Como el objetivo de este trabajo es discutir los resultados de política comercial en el contexto de los esquemas de integración vigentes y sus consecuencias en materia de gobernabilidad comenzaremos suponiendo que los países parten de un acuerdo de integración que supone una zona de libre comercio entre ellos y que por ende no existen aranceles, cuando comienza el juego.

Entonces cada país se enfrenta a un “dilema del prisionero” donde las opciones son

- a) Respetar el acuerdo
- b) Violar el acuerdo (dando lugar a conflictos)

Siguiendo a Axelrod (1986) suponemos que inicialmente ninguno de los países sabe a ciencia cierta cuál será el comportamiento del otro, lo cual da lugar a cuatro estados posibles de la naturaleza

AA) Ambos países respetan el acuerdo

AB) Nuestro país respeta el acuerdo pero el socio comercial de todos modos pone aranceles

BA) Nuestro país pone aranceles y el socio respeta el acuerdo

BB) Ninguno de los dos países respeta el acuerdo.

Para decidir cómo proceder, los hacedores de política comercial de nuestro país deben evaluar cual es el bienestar social en cada uno de los cuatro escenarios recién delineados. Suponiendo que nuestro país maximiza la función de bienestar que surge del modelo a la Grossman y Helpman, la matriz de pagos es la siguiente;

AA) Nuestro país obtiene:

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - px)^2 + \frac{1}{2} (px)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py)^2$$

AB) Nuestro país obtiene:

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - px)^2 + \frac{1}{2} (px)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2ty_i^*)^2$$

siendo ty_i^* el arancel óptimamente elegido por el vecino según el “i” modelo que maximiza.

BA) Depende de cuál de los tres modelo represente mejor el comportamiento de nuestro gobierno. Bajo el supuesto de comportamiento a la Grossman y Helpman, nuestro país obtiene:

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py)^2 + t_{10}^x (a - 2p_x^* - 2t_{10}^x)$$

BB) Depende nuevamente de los criterios de maximización de ambos gobiernos, pero suponiendo que ambos se comportan a la Grossman y Helpman, nuestro gobierno obtiene:

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2t_{10}^y)^2 + t_{10}^x (a - 2p_x^* - 2t_{10}^x)$$

Nótese que el supuesto que estamos haciendo de no cooperación (violación del acuerdo) implica elegir el arancel óptimo que surgía del modelo sin represalias, puesto que es razonable pensar que existe otro dilema del prisionero anidado dentro de BB) cuya matriz de pagos podría resumirse del siguiente modo

BB11) Ambos países eligen el arancel óptimo incorporando la represalia del otro

Nuestro país obtiene:

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{23}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{23}^x)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2t_{23}^y)^2 + t_{23}^x (a - 2p_x^* - 2t_{23}^x)$$

BB12) Nuestro país elige el arancel óptimo incorporando la represalia, pero el vecino lo elige sin tener en cuenta las represalias

Nuestro país obtiene:

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{23}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{23}^x)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2t_{10}^y)^2 + t_{23}^x (a - 2p_x^* - 2t_{23}^x)$$

BB21) Nuestro país elige el arancel sin incorporar la represalia, pero el vecino lo hace incorporándola

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2t_{23}^y)^2 + t_{10}^x (a - 2p_x^* - 2t_{10}^x)$$

BB22) Ambos países eligen el arancel sin incorporar el efecto de interacción.

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2t_{10}^y)^2 + t_{10}^x (a - 2p_x^* - 2t_{10}^x)$$

Busquemos entonces el equilibrio de Nash.

De atrás hacia delante, suponiendo que nuestro país pone un arancel y el otro país también lo hace, debemos dilucidar cuál es el nivel óptimo (Cuál de los 4 escenarios BB es equilibrio de Nash).

En el caso de que el otro país elija el máximo arancel posible (sin tener en cuenta la interacción), nuestro país puede seguir el mismo camino, lo que da lugar al pago BB22, u optar por el arancel óptimo que reconoce el impacto de la interacción, obteniendo el pago BB12. El tercer término de ambas expresiones se elimina y comparamos;

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{10}^x)^2 + t_{10}^x (a - 2p_x^* - 2t_{10}^x)$$

con

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{23}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{23}^x)^2 + t_{23}^x (a - 2p_x^* - 2t_{23}^x)$$

En la ecuación 10) vimos que t_{10}^x maximizaba la función de bienestar de la ecuación 8) que era similar a la que nos acaba de quedar, por lo que t_{23}^x reemplazado en la misma función de bienestar, obviamente no la maximiza. Ergo, se impone BB22

En el caso alternativo, donde el otro país elige el arancel que incorpora la interacción, nuestro país puede seguir el mismo camino y obtener el pago BB11, u optar por el arancel que surge del desconocimiento de la interacción y obtener el pago BB21. El tercer término nuevamente desaparece y volvemos a tener la misma comparación que en el ejercicio anterior, por lo que se impone BB21

Conclusión del primer juego; en caso de no cooperación el equilibrio de Nash del sub juego implica que ambos países elegirán el arancel sin tener en cuenta la represalia del otro país.

Ahora que saldamos la cuestión de qué arancel elegirán los países en el caso de no cooperación estudiemos las alternativas que enfrenta nuestro gobierno en el primer juego.

Suponiendo que el país socio mantenga el acuerdo y no imponga aranceles, nuestro país puede comportarse recíprocamente y mantener el acuerdo obteniendo entonces el pago AA) o puede traicionar la confianza del socio, arancelar y recibir entonces el pago BA). Puesto que la función de bienestar representada por el pago AA) es un caso particular de la función BA), con " t^x " =0 y que ya vimos en la ecuación 10) que, bajo el supuesto de un " α " suficientemente pequeño, el máximo de esa función se obtenía con un impuesto positivo t_{10}^x , que es el de la función BA) concluimos que la opción BA) reporta un mayor bienestar.

Suponiendo ahora que el país socio, en cambio, viole el acuerdo imponiendo aranceles, nuestro país tiene entonces dos opciones que calcular. Puede elegir honrar el acuerdo y no contestar la agresión, recibiendo el pago AB), o por el contrario puede optar por pagar con la misma moneda e imponer también aranceles recibiendo entonces el pago BB).

El tercer término de ambas expresiones se elimina, por lo que debemos comparar

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - px)^2 + \frac{1}{2} (px)^2$$

Con

$$W = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{10}^x)^2 + t_{10}^x (a - 2p_x^* - 2t_{10}^x)$$

Puesto que nuevamente la primera ecuación es un caso particular de la segunda, con $t^x = 0$ y que ya sabemos que, para valores suficientemente pequeños de " α " esa función de bienestar se maximiza con un impuesto $t^x > 0$, que es igual a t_{10}^x , entonces el máximo bienestar se obtiene con el pago BB)

Conclusión; puesto que ambos países analizan análogamente la misma situación, la no cooperación es un equilibrio de Nash y los países obtienen un bienestar social igual a:

$$W^* = \alpha \frac{1}{2} (a - p_x^* - t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (p_x^* + t_{10}^x)^2 + \frac{1}{2} (b - 2py - 2t_{10}^y)^2 + t_{10}^x (a - 2p_x^* - 2t_{10}^x)$$

Limitaciones y probables extensiones

A lo largo del ejercicio de la sección anterior, hemos supuesto que el país que violaba el acuerdo comercial no enfrentaba ningún costo, más allá de la represalia que implicaba la imposición de aranceles por parte de su socio.

Este supuesto obviamente partía de nuestra necesidad de simplificar teóricamente la realidad para poder abordarla, pero es evidente que resulta costoso, al menos políticamente, el abandono o denuncia de un acuerdo de integración de la magnitud del Tratado de Asunción del año 1991, el Acuerdo de Cartagena del año 1969 o la mismísima OMC.

Esta limitación puede superarse incorporando un término de “reputación” que se agregue sumando a la función de bienestar social que maximiza el gobierno.

En el mismo sentido, los resultados presentados en la sección anterior, corresponden a un modelo estático de un período y como correctamente señalara Gibbons (1992) si el juego se repite una y otra vez de manera infinita, pues está en el interés de los propios participantes el cooperar en cada uno de los períodos, puesto que en caso de no recibir trato recíproco simplemente pueden retirar la cooperación en el siguiente juego.

Aunque esto constituye una limitación del modelo, no obstante es importante pensar que no alcanza con que el juego simplemente se repita un número grande pero finito de veces, puesto que el equilibrio no cooperativo emergerá sin duda en el último de los períodos. Y si los países descuentan que no existirá cooperación en el momento “ t ”, pues no tendrán incentivos a cooperar en “ $t-1$ ”. Al no haber cooperación en “ $t-1$ ” naturalmente tampoco la habrá en “ $t-2$ ” y así sucesivamente hasta el período inicial.

En tanto los tiempos políticos de un Presidente o de un Gobierno no son lógicamente infinitos por ende no tienen incentivos para respetar los acuerdos en el presente, puesto que la reputación de cumplidores (que constituye una restricción informal en el sentido de North) no les reportará beneficios futuros.

Por opuesto a esto, si los acuerdos de integración forman parte de la agenda consensuada por los distintos actores políticos económicos y sociales (sean estos personas físicas o jurídicas) y alcanzan el status de “Políticas de Estado” pues resulta mucho más improbable el incumplimiento futuro de los mismos, en tanto y en cuanto la ruptura también exija consensos o mayorías especiales. En este último caso se reflota la conveniencia de incluir un término de reputación en el modelo, o suponer períodos infinitos

En segundo lugar, el modelo está suponiendo mercados relativamente competitivos, pero si las economías están operando de manera no competitiva pues aparecerá una ventaja adicional de bienestar en el comercio puesto que las importaciones harían converger los precios domésticos hacia los que habría habido bajo competencia.

En un sentido similar, también es plausible pensar que los impuestos al comercio internacional pueden repercutir en los precios internacionales, si se levanta el supuesto de país pequeño. Ello implica un perjuicio adicional para el país que sufre el arancel, o puesto

en otros términos, traslada parte de la carga del tributo fronteras afuera del país que lo impone, haciendo que caiga en menor medida el excedente de los consumidores locales.

En tercer lugar, el modelo teórico presentado en este trabajo discutía la interacción de los gobiernos en el contexto de la imposición o no de aranceles al comercio exterior, pero una medida alternativa que tiene una extraordinaria capacidad de generar conflictos entre los países es la devaluación de la moneda.

Existe una conocida equivalencia tributaria que nos enseña que el efecto económico de un arancel es similar al de la imposición de un tributo a los consumidores domésticos del bien arancelable, sumado a un subsidio a los productores nacionales de ese bien. Pues una devaluación es económicamente equivalente a un impuesto al consumo de los bienes transables (importables y exportables) sumado a un subsidio a los productores nacionales de esos bienes, de manera que genera a nuestro socio comercial todos los impactos negativos del arancel, más los impactos que ocasionaría un subsidio a nuestras exportaciones, que sin duda terminaría incrementando las importaciones de nuestro socio.

En cuarto lugar, es importante reconocer el vínculo existente entre la ruptura de los compromisos y el crecimiento de las necesidades fiscales de los gobiernos, ya sea que éstas se terminen traduciendo en mayores aranceles o simplemente en devaluaciones que contribuyan a licuar el gasto y la deuda pública nominada en moneda local.

Este es el enfoque captado por la segunda versión de nuestro modelo teórico y nos enseña que el factor crucial que explica el mayor o menor nivel de incumplimiento y conflicto, viene dado por el peso del comercio internacional en el producto bruto, pero también por la capacidad de los gobiernos locales de generar recursos alternativos o producir los ajustes necesarios en el gasto pero de manera nominal.

Una extensión probable del modelo, en ese sentido, sería la de modelar conjuntamente la función electoral del gobierno (el proceso de maximización de votos).

Conclusiones

Aunque el proceso de integración económica internacional transita un sendero discontinuo y no monótono, la tendencia de largo plazo indica que vamos a un mundo cada vez más globalizado e integrado.

El fenomenal crecimiento de China India y Brasi, entre otros, le ofrece al mundo extraordinarias oportunidades de incrementar su comercio internacional ocasionando una mejor asignación de los recursos, más crecimiento y desarrollo.

No obstante, el tránsito de los países hacia el mundo globalizado no es homogéneo, persisten las marchas y contramarchas, los bloqueos y las trabas de distinta naturaleza a la expansión del comercio.

Los modelos normativos tradicionales de comercio exterior dan por sentados los beneficios del comercio y no explican ni porqué ni cómo algunos países rompen acuerdos comerciales y se cierran al mundo.

El objetivo de este trabajo ha sido el de proporcionar un marco analítico positivo que permita explicar y analizar el modo en que los gobiernos deciden sus políticas comerciales.

El estudio de los determinantes de los niveles de cooperación y cumplimiento de los acuerdos por parte de los países, en el terreno comercial, nos enseñó que bajo condiciones muy plausibles el resultado (equilibrio de Nash del juego) será de no cooperación y conducirá a conflictos entre las partes.

Según nuestro modelo este es el resultado lógico de la interacción de gobiernos que maximizan distintas funciones de bienestar social.

No se trata sin embargo, de un resultado cristalizado.

Es plausible pensar que existan desarrollos institucionales potenciales que disminuyan los incentivos a violar los acuerdos de cooperación comercial que firman los países. Estos desarrollos deberían atacar cada uno de los determinantes del beneficio neto de imponer trabas al comercio que emergen de las distintas especificaciones de nuestro modelo.

En materia de grupos de presión o lobbies empresarios, hay lugar para instituciones supranacionales que auditen los procesos electorales de los países miembros (y por procesos aquí no entendemos solo el acto electoral) para que haya menos lugar para la influencia de los distintos grupos de presión en las decisiones de política comercial de los gobiernos, por cuanto sería esperable que la magnitud de los aportes “condicionados” a la campaña de los candidatos se reduzca sensiblemente ante la presencia de Veedores externos, toda vez que no podrían gastarse en el proceso electoral.

Otras instituciones pueden contribuir al principio republicano de publicación de los actos de los gobiernos. Kovenoch y Thursby (1993) creen, por ejemplo que el sistema de solución de controversias de la OMC puede tener un rol disciplinador por el solo hecho de constituir una fuente de información independiente sobre el nivel de cumplimiento de los acuerdos por parte de los distintos países.

Esta idea nos sugiere la posibilidad de que las instituciones de los sistemas de integración sudamericanos incluyan (tal vez al nivel de la UNASUR) un instituto de estadísticas que recopile y procese toda la información comercial de los socios.

Este organismo no solo puede auditar las estadísticas socioeconómicas nacionales permitiendo una mejor comparación entre países y mejorando la objetividad de los datos que luego pueden ser utilizados en los reclamos por incumplimientos, sino que básicamente puede recibir, documentar y verificar denuncias respecto de prácticas comerciales que nos se alineen con los presupuestos de los acuerdos firmados.

Al hacerse públicas, estas estadísticas afectan la “reputación” de los actores que forman parte del esquema de integración. Como los participantes del proceso, a su vez llevan adelante otros procesos paralelos de integración y/o tan solo cooperación en materia comercial y de inversiones con terceros, pues es plausible pensar que tengan incentivos a cuidar su reputación y por ende que la sola publicación de sus historiales de cumplimiento por parte de un organismo multilateral, les genere potenciales costos a pagar en caso de no adscribirse a las opciones cooperativas en materia de mantenimiento y respeto de los acuerdos hoy vigentes.

En tercer lugar, el establecimiento de mecanismos de enforcement que operen bajo sistemas de reglas, self executed, limitando el forum shopping y acelerando los laudos arbitrales sin dudas incrementaría sustancialmente los costos de apartarse de las normas de cooperación ya firmadas.

En cuarto y último lugar, es razonable plantear que estos cambios se introduzcan gradualmente en los esquemas de integración, puesto que para cualquier representante resulta muy costoso modificar el statu quo, antes de que termine su período de oficina.

No conviene forzar instituciones que van en contra de los propios incentivos de los gobiernos, puesto que o no se lograrán los acuerdos necesarios o podemos estar seguros que serán endógenamente ineficientes.

Bibliografía

Aggarwal V. "Economics: International Trade," in P.J. Simmons and Chantal de Jonge Oudraat, eds., *Managing Global Issues: Lessons Learned* (Washington, D.C.: The Carnegie Endowment for International Peace), 2001, pp. 234-280.

AXELROD, ROBERT *La evolución de la cooperación : el dilema del prisionero y la teoría de juegos*, CDU 316, Alianza Editorial, S.A.. ISBN 8420624748. 1986

Gibbons R. *Game Theory for Applied Economists*. Princeton University Press. Princeton, 1992.

Grossman M. and Helpman E. *Trade Wars and Trade Talks*. The Journal of Political Economy, Vol. 103, No. 4 (Aug., 1995), pp. 675-708

Kovenoch, Dan and Thursby, Marie. "GATT, Dispute Settlement and Cooperation." Economics and Politics, March 1993, 4(1), pp. 151-70.

Maggi G. *The Role of Multilateral Institutions in International Trade Cooperation*. The American Economic Review, Vol. 89, No. 1 (Mar., 1999), pp. 190-214

Mellado, N (coordinadora). *Los Actores Empresariales Argentinos frente al Mercosur*. Editorial EDULP. La Plata, 2006.

North D. *Institutions*. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1 (Winter, 1991), pp. 97-112

Persson T., Tabellini G.; *Political economics*. M.I.T. press. Massachusetts, 2000.

Rosendorff P and Milner H. *The Optimal Design of International Trade Institutions: Uncertainty and Escape*. International Organization, Vol. 55, No. 4, The Rational Design of International Institutions (Autumn, 2001), pp. 829-857

