

SOBRE LA TEORÍA DE LA UNIÓN ADUANERA Y LA POLÍTICA ARANCELARIA

Leonardo Medrano*

Centro de Investigación y Docencia Económicas

Resumen: Se estudian los cambios en los aranceles óptimos hacia el resto del mundo, derivados, en primer lugar, de la firma de un tratado de libre comercio y, en segundo, de la formación de una unión aduanera. Mostramos que un acuerdo comercial que reduzca o elimine los aranceles entre los países miembros ofrece incentivos a éstos para reducir sus aranceles hacia el resto del mundo, independientemente de que el acuerdo contemple o no una unión aduanera. Mostramos también que dicha reducción es mayor si el acuerdo no contempla unión aduanera.

Abstract: This paper studies the changes in optimal tariffs on goods from the rest of the world due to the signing of a free trade agreement and the build up of a custom union. It shows that a trade agreement that reduces or eliminates tariffs between member countries, gives them the incentives to reduce tariffs on goods from the rest of the world regardless of the existence of a custom union in an agreement. It also shows that tariffs reduction is greater when the agreement does not contemplate a custom union.

1. Introducción

El punto central en el análisis tradicional sobre los efectos en el bienestar económico, de las políticas arancelarias preferenciales derivadas de acuerdos comerciales, es la distinción entre creación y desviación de co-

* Agradezco los valiosos comentarios de un dictaminador anónimo.

mercio. Se crea comercio, porque algunos flujos comerciales enfrentan, con la asociación, menos restricciones que antes de ella. Se desvía comercio, debido a que bienes y servicios idénticos intercambiados dentro de la asociación pagan diferentes aranceles, dependiendo si el origen de los bienes está dentro o fuera del club comercial. Así, este carácter dual de las preferencias comerciales significa que tales uniones pueden empeorar el bienestar de los países participantes y del resto del mundo. Con el fin de mostrar esta posibilidad, El-Agraa (1989) y Romero (1991) suponen que cuando dos países llegan a un Tratado de Libre Comercio (TLC),¹ mantienen constantes sus aranceles a las importaciones del resto del mundo, y si forman una Unión Aduanera (UA),² el arancel externo común es igual a una suerte de promedio de los aranceles exteriores individuales previos al acuerdo. Esto es, suponen que el país que previo al acuerdo cobraba aranceles menores (mayores) a las importaciones procedentes del resto del mundo, aumentará (reducirá) dichos aranceles como consecuencia del acuerdo.

En el presente trabajo, se endogeneizan estos supuestos estudiando en un contexto oligopolístico con productos homogéneos y competencia a la Cournot, los cambios en los aranceles óptimos hacia el resto del mundo, derivados de la firma de un TLC y de la formación de una UA. En este contexto, mostramos que un acuerdo comercial ofrece incentivos a los países miembros para reducir sus aranceles hacia el resto del mundo, independientemente de que dicho acuerdo contemple o no una UA, y que la reducción es menor cuando se forma una UA que cuando se acuerda un TLC. En otras palabras, la firma de un TLC incentiva a ambos países a reducir sus aranceles hacia el resto del mundo. Si posteriormente se acuerda una UA, entonces el arancel común será mayor que los aranceles individuales en un TLC, pero siempre menor a los aranceles óptimos cuando no hay acuerdo alguno.

La explicación de estos resultados es sencilla, Brander y Spencer (1984) muestran que si la competencia imperfecta es una característica de algunos mercados internacionales, las empresas en estos mercados

¹ En un tratado de libre comercio, los países miembros eliminan los aranceles sobre los bienes producidos dentro de sus fronteras y cada país continúa eligiendo libremente los aranceles para productos de terceros países.

² En una unión aduanera, los países miembros además de eliminar los aranceles sobre los bienes producidos dentro de sus fronteras, aplican un arancel externo común a los bienes de terceros países.

pueden tener beneficios puros. La protección arancelaria permite desviar parte de los beneficios de empresas extranjeras en favor de las empresas nacionales y, además, el gobierno obtiene ingresos arancelarios por las importaciones. Entonces, desde el punto de vista individual, el proteccionismo es una política atractiva. Sin embargo, no beneficia al bienestar mundial. Los países estarían mejor (conjuntamente) si pudieran acordar una reducción arancelaria. Los efectos positivos de la reducción pueden explicarse por la creación de comercio, derivada del incremento de las ventas de las empresas de los socios comerciales.

No obstante, en la actualidad el mundo real se está caracterizando por la formación de bloques comerciales. Aunque al interior de ellos se puede aplicar el argumento de Brander y Spencer, éstos no consideran la existencia de terceros países. Si se considera que hay comercio entre bloques comerciales y terceros países, la reducción arancelaria al interior de dichos bloques desvía comercio, al disminuir las ventas de las empresas de terceros países. El incentivo para reducir los aranceles de los productos procedentes del resto del mundo surge para mitigar el efecto negativo de la desviación de comercio. Esta reducción es menor en una UA que en un TLC, debido a que, como la primera contempla todas las empresas de los países miembros, el peso de los beneficios en el bienestar conjunto es superior, y éstos, a su vez, son mayores cuanto más grande es el arancel por las importaciones de terceros países. Entonces, en una UA el incentivo proteccionista antes expuesto es mayor que en un TLC.

El presente trabajo se presenta como sigue. En la sección 2 presentamos el modelo, en la 3 los resultados de política comercial y por último exponemos las conclusiones. En el apéndice se incluyen las demostraciones de los resultados.

2. El modelo

Consideramos una economía formada por tres países. En el país $i = 1, 2, 3$ existen n_i empresas que pertenecen a sus residentes y que producen un bien de consumo homogéneo, a partir de un bien numerario, con rendimientos constantes a escala. El número de empresas se considera predeterminado por la existencia de costos no recuperables en que se ha incurrido en el pasado. Los países 1 y 2 negocian un acuerdo comercial

el cual puede o no contemplar una UA. El país 3 representa al resto del mundo. El mercado del bien de consumo constituye una pequeña parte de la economía. De esta forma, los precios de los otros bienes no se ven afectados por cambios en este mercado y el efecto renta es nulo.³ No hay dotaciones iniciales del bien de consumo, por lo que éste debe ser producido por las empresas. Las dotaciones iniciales del numerario pertenecen al consumidor. Supondremos que los mercados de los países 1 y 2 están segmentados y, por lo tanto, las empresas pueden discriminar a los consumidores de ambos países.⁴ Este supuesto implica que el equilibrio en el mercado del país $i = 1, 2$ es independiente del equilibrio en el mercado del país $j = 1, 2$ $i \neq j$ (ver Dixit, 1984; Brander y Spencer, 1984). Esto último nos permite concentrarnos en el cómputo del equilibrio en el mercado del país 1. El equilibrio en el mercado del país 2 es simétrico.

Con estos supuestos de equilibrio parcial podemos formular un modelo cuasilineal con dos bienes: el bien de consumo y el numerario, denotados respectivamente con x y m . Entonces, el consumidor representativo del país 1 tiene una función de utilidad de la forma:

$$u(x, m) = v(x) + m \quad (1)$$

Su restricción presupuestaria está dada por $px + m \leq \omega + Y$, donde p es el precio del bien de consumo, ω es el valor de las dotaciones iniciales del numerario y Y representa otros tipos de riqueza. De las Condiciones de Primer Orden (CPO) del problema del consumidor, la demanda (inversa) del bien de consumo queda especificada por $p(x) = v'(x)$. Supondremos demanda lineal, esto es, $p''(x) = 0$.

El gobierno del país 1 grava las importaciones procedentes del país 2 (su futuro socio comercial) con un arancel τ y las importaciones procedentes del país 3 (resto del mundo) con un arancel t . Los beneficios de las empresas representativas del país $i = 1, 2, 3$ por sus ventas en el mercado del país 1 están dados, respectivamente, por:

³ Ver Mas-Colell, Whinston y Green (1995), cap. 10, para una discusión más detallada de los modelos de equilibrio parcial.

⁴ La existencia de barreras comerciales facilita la segmentación de mercados. Además, como se verá más adelante, en este trabajo se estudian los incentivos para un acuerdo comercial, en el sentido de incrementos marginales en los niveles de cooperación al elegir la política comercial, sin contemplar la integración total de los mercados.

$$\Pi_1 = (p(x) - c_1)x_1 \quad (2.1)$$

$$\Pi_2 = (p(x) - c_2 - \tau)x_2 \quad (2.2)$$

$$\Pi_3 = (p(x) - c_3 - t)x_3 \quad (2.3)$$

donde c_i son los costos marginales de producción en el país i y x_i son las ventas de la empresa representativa del país i en el país 1. Las ventas totales en el país 1 están dadas por $x = n_1x_1 + n_2x_2 + n_3x_3$. Suponemos competencia a la Cournot. En el lema 1 del apéndice se muestran las CPO del problema de maximización de beneficios de las empresas y se hace estática comparativa con respecto a τ y t , lo que requerimos para la demostración de los resultados de la siguiente sección.

El valor de Y , otros tipos de renta, al ser los consumidores propietarios de las empresas y recibir del gobierno la recaudación arancelaria, queda especificado por:

$$Y = n_1\Pi_1 + K_1 + \tau n_2x_2 + tn_3x_3 \quad (3)$$

donde los dos primeros términos corresponden a los beneficios de las empresas del país 1 por sus ventas en los países 1 y 2, respectivamente. Debido al supuesto de mercados segmentados, K_1 es independiente de τ y t , esto es, de la política comercial del país 1. El tercero y cuarto términos corresponden a la recaudación arancelaria por las importaciones procedentes de los países 2 y 3, respectivamente. De las ecuaciones (1) y (3) y de la restricción presupuestaria del consumidor, la utilidad del consumidor, o función de bienestar del país 1, queda definida por:

$$W_1 = v(x) - px + \omega + n_1\Pi_1 + K_1 + \tau n_2x_2 + tn_3x_3 \quad (4)$$

esto es, la suma del excedente (neto) del consumidor por el consumo del bien x , el valor de las dotaciones iniciales, los beneficios de las empresas nacionales y la recaudación arancelaria.

Dada la independencia de los equilibrios en los mercados de los países 1 y 2, el único componente del bienestar del país 2 que se ve afectado por las decisiones de política comercial del país 1, son los beneficios que sus empresas obtienen por sus ventas en el país 1. Por lo tanto, definimos el bienestar del país 2 como:

$$W_2 = n_2 \Pi_2 + K_2 \quad (5)$$

donde K_2 , que no depende de t y τ , resume el resto de los componentes del bienestar del país 2.

3. Política arancelaria

Estudiamos en primer lugar los incentivos de los países 1 y 2 para firmar un acuerdo comercial. Como en Brander y Spencer, consideramos que hay acuerdo comercial cuando el país 1 elige τ internalizando las externalidades de sus decisiones en el bienestar del país 2. Esto es, una decisión cooperativa.⁵ Con el fin de obtener el cambio en τ , derivado de la decisión de cooperar, suponemos que el país 1 resuelve:

$$\text{Max}_\tau B = W_1 + \beta W_2 \quad (6)$$

donde el parámetro β puede interpretarse como *nivel de cooperación*. En particular, $\beta = 0$ indica que no hay acuerdo comercial y $\beta = 1$ indica que hay acuerdo comercial. Sea $\tau(\beta)$ el arancel óptimo. Con esta especificación, el signo de $\tau'(\beta)$ nos da el cambio en τ derivado de un pequeño incremento en el nivel de cooperación. Al derivar implícitamente las CPO del problema (6), $B_\tau(\tau(\beta), \beta) = 0$,⁶ con respecto a β obtenemos:

PROPOSICIÓN 1. *En un equilibrio cooperativo, ambos países reducen bilateralmente sus aranceles con respecto al equilibrio no cooperativo. Esto es, $\tau'(\beta) < 0$ para toda β .*

DEMOSTRACIÓN. Ver apéndice.

Este resultado es el mismo de Brander y Spencer, salvo que añadimos la presencia de países ajenos al acuerdo comercial.⁷ Debido al supuesto de competencia a la Cournot, las empresas tienen beneficios puros. Esto da incentivos para que cada país, individualmente, imponga

⁵ Las ganancias de bienestar del país 1 provienen de que el país 2 también internaliza los efectos de sus decisiones en el bienestar del país 1.

⁶ Los subíndices τ y t denotan derivadas parciales.

⁷ Esto no es sorprendente, pues estamos utilizando el mismo enfoque de los autores.

un arancel positivo que permita incrementar la producción de su industria con respecto a la producción extranjera. Sin embargo, ambos países estarían mejor si pudieran acordar una reducción arancelaria, cuyos efectos positivos en el bienestar conjunto de los países 1 y 2, se explican por la creación de comercio derivada del incremento de las importaciones de los productos del socio comercial, más el incremento de las exportaciones hacia el socio comercial.

Nos preguntamos ahora cómo cambia la política arancelaria del país 1 hacia el resto del mundo (cambio en t) como consecuencia del acuerdo comercial (esto es, un incremento en β o una reducción en τ). El cambio en t depende de si el acuerdo es un TLC o una UA. Cuando es un TLC, el país 1 elige t sin tomar en cuenta las externalidades de sus decisiones en el bienestar del país 2. Esto es, resuelve:

$$\text{Max}_t A = W_1 \tag{7}$$

Sea $t_0(\beta) \equiv t_0(\tau(\beta))$ el arancel óptimo. El signo de $t_0'(\beta)$ nos indica la dirección del cambio en t debido a un incremento en el nivel de cooperación sin contemplar una UA. Al diferenciar implícitamente las CPO del problema (7), $A_t(t_0(\beta), \tau(\beta)) = 0$, con respecto a β obtenemos:⁸

PROPOSICIÓN 2. *La firma de un TLC ofrece incentivos a los países firmantes para reducir sus aranceles hacia el resto del mundo. Esto es:*

$$t_0'(\beta) = - A_{\tau\tau} \tau'(\beta) / A_{tt} < 0. \tag{8}$$

DEMOSTRACIÓN. Ver apéndice.

Antes de explicar este resultado, analizamos el caso en el que el acuerdo contempla una UA. Para tal efecto, supondremos que los países 1 y 2 eligen cooperativamente sus aranceles hacia el resto del mundo.⁹ Entonces, el país 1 resuelve:

⁸ Estamos asumiendo implícitamente que el valor óptimo de τ es independiente de t . Este supuesto refleja el hecho de que un acuerdo comercial establece un compromiso sobre el valor de τ , y este compromiso es independiente de la política comercial hacia el resto del mundo.

⁹ Estrictamente, debe haber un arancel único elegido de común acuerdo entre los países 1 y 2. En este trabajo, lo que obtendremos son los incentivos que cada país tiene

$$\text{Max}_t B = W_1 + \beta W_2 \quad (9)$$

Sea $t_1(\beta) = t_1(\tau(\beta), \beta)$ el arancel óptimo.¹⁰ El signo de $t_1'(\beta)$ nos indica la dirección del cambio en t debido a un incremento en el nivel de cooperación con UA. Al diferenciar implícitamente las CPO del problema (9), $B_t(t_1(\beta), \tau(\beta), \beta)$, con respecto a β obtenemos el siguiente resultado:

PROPOSICIÓN 3. *La firma de un acuerdo comercial que contemple una unión aduanera ofrece incentivos a los países de la unión para reducir sus aranceles hacia el resto del mundo. Esto es,*

$$t_1'(\beta) = \{-\beta_{\tau} \tau'(\beta) / \beta_{\tau}\} + \{-B_{\beta} / B_{\beta}\} < 0 \quad (10)$$

DEMOSTRACIÓN. Ver apéndice.

Las proposiciones 2 y 3 nos indican que cuando dos países, motivados por un acuerdo comercial, reducen bilateralmente los aranceles sobre los productos originarios de estos países, ambos tienen incentivos para reducir sus aranceles hacia el resto del mundo, aunque no haya acuerdo comercial con terceros países. Este resultado es independiente de que el acuerdo sea un TLC o una UA. Intuitivamente, la reducción de τ crea comercio al incrementarse las ventas del país 2 y desvía comercio al reducirse las ventas del país 3. El incentivo de reducir t surge para mitigar el efecto negativo de la desviación de comercio. La magnitud de la reducción en el arancel por este motivo en una UA está dada por el primer término del lado derecho de (10), el cual, evaluado en $\beta = 0$, es igual a (8).

El segundo término de (10) es positivo y no aparece en (8). Esto se debe a que en una UA el arancel externo se elige tomando en cuenta a todas las empresas de los países miembros, mientras que en un TLC sólo se toma en cuenta a las empresas nacionales. Por lo tanto, el peso de los

para incrementar o reducir sus aranceles hacia el resto del mundo, como consecuencia de una decisión cooperativa.

¹⁰ Como en el caso anterior, estamos suponiendo implícitamente que el acuerdo comercial establece un compromiso sobre τ , lo que implica que τ es independiente de t .

beneficios de las empresas en el bienestar conjunto de una UA es mayor que en un TLC. Esto incrementa el incentivo proteccionista, esto es, el incentivo de desviar beneficios de las empresas ajenas a la unión en favor de las empresas de la unión. Sin embargo, la proposición 3 establece que en una UA el incentivo proteccionista es menor que el incentivo de reducir el efecto de la desviación de comercio generado por la reducción de τ . Esto último, nos permite establecer lo siguiente:

COROLARIO. La reducción de los aranceles hacia el resto del mundo es menor en una unión aduanera que en un tratado de libre comercio.

Por último, cabe mencionar que Richarson (1993), en un modelo multisectorial de competencia perfecta, encuentra un resultado similar para un TLC, pero no analiza el caso de uniones aduaneras. Argumenta que probablemente una razón importante para que la mayoría de los acuerdos comerciales no contemplen aranceles externos comunes, es que los miembros de un TLC pueden evitar parcialmente el costo de la desviación comercial reduciendo sus aranceles externos, y que esta autonomía se pierde en una UA. Nuestro resultado confirma esta apreciación con competencia imperfecta (a la Cournot) y además muestra que en una UA también se reduce el efecto de la desviación de comercio, pero en un margen menor que en un TLC.

4. Conclusiones

En este trabajo, hemos estudiado la política arancelaria óptima hacia el resto del mundo cuando dos países llegan a un acuerdo comercial. Generalizamos el resultado de Brander y Spencer (1984), en cuanto a la optimalidad de la reducción arancelaria entre los países miembros del acuerdo, al contemplar la presencia de terceros países. Mostramos además, la conveniencia de reducir los aranceles a los productos del resto del mundo. Nuestros resultados relativizan los argumentos de El-Agraa (1989) y Romero (1991), en cuanto a los efectos en el bienestar de los cambios de la política arancelaria derivada de un acuerdo comercial. Resta, en investigaciones futuras, generalizar estos resultados considerando otros tipos de competencia y distintas estructuras de mercado.

Apéndice

LEMA 1. *Con competencia a la Cournot, las CPO de maximización de beneficios dados en (2) son:*

$$p + p'x_1 = c_1 \quad \text{A1.1}$$

$$p + p'x_2 = c_2 + \tau \quad \text{A1.2}$$

$$p + p'x_3 = c_3 + t \quad \text{A1.3}$$

Al sumar A1.1, A1.2 y A1.3 para todas las empresas obtenemos:

$$np + p'x = n_1c_1 + n_2(c_2 + \tau) + n_3(c_3 + t)$$

Si diferenciamos esta expresión con respecto a τ obtenemos:

$$np'x_\tau + p'x_\tau = n_2$$

donde el subíndice τ indica la derivada parcial con respecto a τ . Se resuelve para x_τ :

$$x_\tau = \frac{n_2}{p'(n+1)} \quad \text{A2.1}$$

Al diferenciar A1.1 y A1.3:

$$p'x_\tau + p'x_{1\tau} = 0 \quad p'x_\tau + p'x_{2\tau} = 0$$

por lo que

$$x_{1\tau} = x_{2\tau} = -x_\tau \quad \text{A2.2}$$

De $n_1x_{1\tau} + n_2x_{2\tau} + n_3x_{3\tau} = x_\tau$, A2.1 y A2.2 resulta:

$$x_{2\tau} = \frac{1 + n_1 + n_3}{n_2} x_\tau \quad \text{A2.3}$$

Si seguimos el mismo procedimiento para t obtenemos:

$$x_t = \frac{n_3}{p'(n+1)} \quad x_{1t} = x_{2t} = -x_t \quad x_{3t} = \frac{1+n_1+n_2}{n_3} x_t \quad A3$$

donde el subíndice t indica la derivada parcial respecto a t .

DEMOSTRACIÓN PROPOSICIÓN 1. Si utilizamos A1, A2 y A3, las CPO del problema (6) resultan:

$$B_\tau = [-n_1(p-c_1) - (n_1+n_3+1)(1-2\beta)(p-c_2-\tau) + n_3(p-c_3-t) - n_3t + (1+n_1+n_3)\tau] x_\tau \equiv \beta_\tau(\tau(\beta), \beta) = 0 \quad A4$$

donde $\tau = \tau(\beta)$ es la solución de A4.

Al diferenciar implícitamente A4 con respecto a β obtenemos:

$$\tau'(\beta) = -B_{\tau\beta} / B_{\tau\tau}$$

donde

$$B_{\tau\beta} = -\frac{2n_2(1+n_1+n_3)x_2}{n+1} < 0$$

$$B_{\tau\tau} = \frac{n_2}{p'(n+1)^2} \left\{ (1+2n_3)n_2 + 2(1-\beta)(1+n_1+n_3)^2 \right\} < 0 \quad A4.1$$

Por lo tanto, $\tau'(\beta) < 0$ ■

DEMOSTRACIÓN PROPOSICIÓN 2. Al utilizar A1, A2 y A3, las CPO del problema (7) resultan:

$$A_t = [-n_1(p-c_1) + n_2(p-c_2-\tau) - (n_1+n_2+1)(p-c_3-t) - n_2\tau + (1+n_1+n_2)t] x_t \equiv A_t(t_0(\beta), \tau(\beta)) = 0 \quad A5$$

donde $\tau = \tau(\beta)$ es la solución de A4 y $t = t_0(\beta) = t_0(\tau(\beta))$ resuelve A5.

Si diferenciamos implícitamente A5 con respecto a β obtenemos:

$$t_0'(\beta) = -A_{t\tau} \tau'(\beta) / A_{tt}$$

donde

$$A_{t\tau} = -\frac{n_2 n_3}{p'(n+1)^2} \{1 + 2n_1 + 2n_2 + 2(1 + n_1 + n_3)\} > 0$$

$$A_{\tau\tau} = \frac{n_3}{p'(n+1)^2} \{2(1 + n_1 + n_2)^2 + n_3(1 + 2n_2)\} < 0$$

Del signo de estas expresiones y de la proposición 1 resulta $t'(\beta) < 0$. ■

DEMOSTRACIÓN PROPOSICIÓN 3. Al utilizar A1, A2 y A3, las CPO del problema (9) resultan:

$$B_t = [-n_1(p - c_1) + n_2(1 - 2\beta)(p - c_2 - \tau) - (n_1 + n_2 + 1)(p - c_3 - t) - n_2\tau + (1 + n_1 + n_2)t]x_t$$

$$\equiv B_t(t_1(\beta), \tau(\beta), \beta) = 0 \quad \text{A6}$$

donde $\tau = \tau(\beta)$ es la solución de A4 y $t = t_1(\beta) = t_1(\tau(\beta), \beta)$ es la solución de A6. Si diferenciamos implícitamente A6 con respecto a β obtenemos:

$$t_1'(\beta) = \{-B_{t\tau}\tau'(\beta)/B_{tt}\} + \{-B_{t\beta}/B_{tt}\} \quad \text{A7}$$

donde

$$B_{t\tau} = -\frac{n_2 n_3}{p'(n+1)^2} \{1 + 2n_1 + 2n_2 + 2(1 - \beta)(1 + n_1 + n_3)\} > 0$$

$$B_{tt} = -\frac{n_3}{p'(n+1)^2} \{2(1 + n_1 + n_2)^2 + n_3(1 + 2n_2(1 - \beta))\} < 0$$

$$B_{t\beta} = -\frac{2n_2 n_3 x_2}{n+1} > 0$$

Al simplificar A7 y de los signos de B_{π} , $B_{\tau\tau}$ (dado en A4.1) y p' obtenemos:

$$t_1'(\beta) = \frac{2n_2^2 n_3 x_2 (2n_1 + 1)}{p'(n+1)^2 B_{\pi} B_{\tau\tau}} < 0 \quad \blacksquare$$

Bibliografía

- Brander, J. y B. Spencer (1984). "Tariff Protection and Imperfect Competition", en H. Kierzkowski (comp.), *Monopolistic Competition in International Trade*, Oxford, Oxford University Press.
- Dixit, A. (1984). "International Trade Policy for Oligopolistic Industries", *Economic Journal* (suplemento), pp. 1-16.
- El-Agraa, A.M. (1989). *The Theory and Measurement of International Economic Integration*, The MacMillan Press LTD.
- Mas-Colell, A., M. D. Whinston y J. R. Green (1995). *Microeconomic Theory*, Oxford, Oxford University Press.
- Richardson, M. (1993). "Endogenous Protection and Trade Diversion", *Journal of International Economics*, 34, pp. 309-324.
- Romero, J. (1991). "La teoría de la unión aduanera y su relevancia para México ante el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá", *Estudios Económicos*, vol. 6, núm. 2.

