La política comercial (II). La política comercial estratégica.

Introducción 2′30″

- **Enganche**: «arrieros somos y en el camino nos encontraremos».
  - UE y EE. UU. ante la OMC (2004) por las ayudas a *Airbus* y *Boeing*.
  - Represalias: ≈7.500 M$/año a EE. UU. (2019), ≈4.000 M$ a la UE (2020); tregua (2021), prorrogada por la UE (jul. 2026).
  - ¿Puede un país ganar ayudando a sus empresas fuera, si los demás pueden hacer lo mismo?
- **Relevancia**:
  - *Teórica*: primera grieta en el consenso librecambista desde el arancel óptimo; libre comercio, «regla práctica razonable» (Krugman, 1987).
  - *Práctica*: CHIPS Act e IRA (2022), Ley Europea de Chips (2023), compensatorios a VE chinos (2024), aranceles de 2025 [3.B.41].
- **Contextualización**: **política comercial** [3.B.7]; con CP, solo el arancel óptimo del grande.
  - Nueva teoría (años 80) [3.B.6]: **traslado de rentas** en oligopolio (B-S, 1985) y creación de ventaja con escala (industria naciente).
- **Problemática**: ¿se gana quitando beneficios a las extranjeras? ¿Es robusto? ¿Y si responden? ¿Qué alternativa compatible con la OMC?
- **Estructura**: I, un gobierno frente a empresas extranjeras; II, promoción exterior; III, entre gobiernos.

Introducción ..... 2′30″
I. Política comercial estratégica ..... 17′
1. Idea ..... 2′
2. Ofensiva: B-S, E-G, *Airbus-Boeing* ..... 7′30″
3. Defensiva: aranceles, E-K, ind. naciente ..... 5′30″
4. Críticas ..... 2′
II. Política de promoción exterior ..... 5′
1. Objetivos ..... 1′
2. Justificación ..... 2′30″
3. Instrumentos ..... 1′30″
III. Estrategia entre gobiernos ..... 4′30″
1. Represalias en oligopolio ..... 1′30″
2. Guerra arancelaria (Johnson) ..... 2′
3. Salida cooperativa ..... 1′
Conclusión ..... 1′

I. Política comercial estratégica 17′

Con competencia imperfecta, un gobierno que mueve primero puede trasladar rentas a su país (subvención con cantidades, impuesto con precios, arancel si la rival vende en casa) y, con economías externas, crear la ventaja que el accidente histórico impidió. Pero el instrumento depende de lo que el gobierno no sabe, la renta se disipa y todo descansa en que los demás no respondan.

I.1. Idea

Definición

- **Política comercial estratégica**: la que usa el gobierno (subvenciones o impuestos a la exportación, aranceles) para cambiar a favor de sus empresas el resultado de su interacción con las extranjeras y ↑ bienestar nacional (Brander, 1995).
  - *Quién*: el gobierno, que mueve antes y se compromete.
  - *Para qué*: rentas del oligopolio o instalar una industria con escala.
- Motor: **traslado de rentas** (*profit shifting*); la distingue el *motivo*, no el instrumento (no es la RRI).

Justificación

- **Segundo óptimo** (Lipsey-Lancaster, 1956) [3.A.22]: el oligopolio internacional es un fallo que el gobierno no puede eliminar.
- Contrapartida: **principio de focalización** (Bhagwati-Ramaswami, 1963): fallo interno ⇒ instrumento sobre él.

Teoría de juegos como herramienta

- Juegos no cooperativos [3.A.14]; Cournot/Bertrand [3.A.19].
  - 2 etapas (gobierno ⇒ empresas); inducción hacia atrás ⇒ **ENPS**.
- **Tercer mercado**: venden solo fuera ⇒ W_A = beneficio − coste de la política (*ofensiva*).
- **Mercados recíprocos**: cada una vende en los 2, segmentados (*defensiva*).

Tabla de modelos

- *Ofensiva* (sobre exportaciones):
  - B-S (1985), Cournot ⇒ **subvención**; renta de la extranjera;
  - E-G (1986), Bertrand ⇒ **impuesto**; renta de los consumidores extranjeros;
  - *Airbus-Boeing*, entrada ⇒ subvención comprometida.
- *Defensiva* (sobre importaciones):
  - B-S (1984), recíprocos ⇒ **arancel**; renta de la extranjera;
  - E-K (1984), diferenciado ⇒ arancel; renta del monopolista extranjero;
  - industria naciente, economías externas ⇒ protección temporal: se crea la ventaja.

I.2. Política ofensiva

a) Tercer mercado con cantidades: subvención (Brander-Spencer, 1985)

▹ *Idea*

- Oligopolio con beneficios extraordinarios protegidos por barreras (aeronáutica). No se corrige el poder de mercado: se *apropia* la renta.

▹ *Supuestos*

- 2 países, una empresa cada uno; bien homogéneo *solo para exportar*; $p(Q)$, $Q = q_A + q_B$; CMg c.
- Cournot (variación conjetural nula); A fija s_A por unidad antes y se compromete.

▹ *Desarrollo*

- *2.ª etapa*: CPO de A; la subvención desplaza su reacción:

$$p(Q) + p'(Q)\,q_A - \mathrm{CMg}_A + s_A = 0 \;\Rightarrow\; R_A(q_B; s_A)$$

  - La de B, sin s_A: $R_B(q_A)$.
  - Hahn (1962): $p' + q_i p'' < 0$ (**sustitutos estratégicos**; Bulow-Geanakoplos-Klemperer, 1985) y $p' - C_i'' < 0 \Rightarrow R_i' \in (-1, 0)$: equilibrio único y estable.
- *1.ª etapa*: $W_A(s_A) = B_A - s_A q_A = p(Q)\,q_A - C_A(q_A)$:

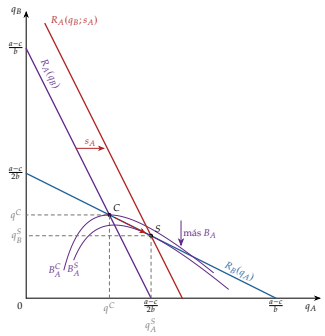
$$\frac{dW_A}{ds_A} = \underbrace{-s_A \frac{dq_A}{ds_A}}_{\text{producir de más}} + \underbrace{q_A\,p'(Q)\frac{dq_B}{ds_A}}_{\text{estratégico}>0}$$

  - En $s_A = 0$ solo queda el estratégico ⇒ algo de subvención siempre compensa.
- **Subvención óptima**:

$$s_A^* = q_A\,p'(Q)\,R_B'(q_A) > 0 \quad (\text{lineal: } s_A^* = \tfrac{a-c}{4})$$

  - A actúa como líder de Stackelberg: $q_A = \frac{a-c}{2b}$, $q_B = \frac{a-c}{4b}$.
  - $W_A = \frac{(a-c)^2}{8b} > \frac{(a-c)^2}{9b}$ (Cournot).
- *Gráfico*: $R_A \to R_A(q_B; s_A)$, corta a R_B en S, donde el isobeneficio de A sin subvención es tangente a R_B.

© 2026 Víctor Gutiérrez Marcos · Exclusivo de victorgutierrezmarcos.es y la app Oposición TCEE · DCE · uso personal



B-S (1985): la subvención lleva de C al punto de Stackelberg S

- **Compromiso creíble**: anunciar q_A^S no es creíble (volvería a R_A); la subvención aprobada antes, sí (Dixit, 1980). «Poderoso caballero es don Dinero».

▹ ***Implicaciones***

- Empresa nacional ↑; extranjera ↓; consumidores del tercer país ↑ ($Q^S = \frac{3(a-c)}{4b} > Q^C = \frac{2(a-c)}{3b}$).
- **Empobrecimiento del vecino**; el mundo puede ganar.
- 3 supuestos clave: el gobierno mueve antes, sustitutos estratégicos, el otro gobierno no responde.

▹ ***Extensiones***

- *El mercado*: Dixit (1984), n nacionales y m extranjeras:

$$s_A^* = \frac{(a-c)(m+1-n)}{2n(m+1)} > 0 \iff n < m+1$$

  - Si no, impuesto: ya compiten demasiado.
- *El mercado*: además, libre entrada, que disipa la renta (Horstmann-Markusen, 1986), y consumo nacional del bien.
- *El instrumento y el juego*: I+D como compromiso (Spencer-Brander, 1983); disuasión de la entrada (Dixit-Kyle, 1985) [3.A.15]; si B responde, guerra de subvenciones (III.1).
- *La información y el largo plazo*: información asimétrica sobre costes; crecimiento [3.B.9] y aprendizaje.

▹ ***Evidencia y valoración***

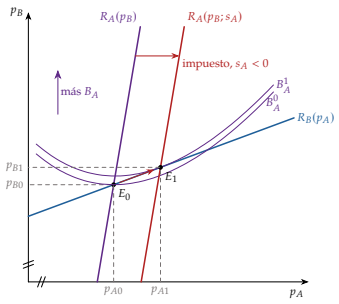
- Simulaciones: Baldwin-Krugman (1988), A300 frente al 767: efecto redistributivo; ganan los compradores.
- Krishna-Hogan-Swagel (1989): ganancias pequeñas y de *signo* cambiante.
- Acuerdo UE-EE. UU. de 1992 ⇒ aviones +3,7 % (Irwin-Pavcnik, 2004).
- Con oligopolio una subvención puede ↑ W (imposible en CP); límites: equilibrio parcial (fondos públicos a $1+\lambda \Rightarrow s^*$ menor), represalias, información.

b) Tercer mercado con precios: impuesto (Eaton-Grossman, 1986)

- *Idea*: Bertrand (1883): se fijan precios; con solo ese cambio la receta se da la vuelta.
- *Supuestos*: los de B-S con *precios* y *bienes diferenciados* [3.A.18].
- *Desarrollo*: $R_A(p_B; s_A)$ y $R_B(p_A)$ *crecientes*: **complementos estratégicos**.
  - Impuesto ⇒ ↑ p_A ⇒ la rival ↑ p_B ⇒ ↑ ventas de A:

$$s_A^* = (p_A - c)\,\frac{\partial q_A/\partial p_B}{\partial q_A/\partial p_A}\,R_B'(p_A) < 0$$

  - Misma regla que B-S con el signo de R_B' cambiado: liderazgo en precios.
- *Implicaciones*:
  - país A ↑ (su empresa puede perder neto; recauda el gobierno);
  - empresa extranjera ↑; consumidores del tercer país ↓;
  - renta quitada a los *consumidores extranjeros*: cártel impuesto por el gobierno.



E-G (1986): con precios, el impuesto lleva al liderazgo en precios

- *Regla general*: conjetura frente a respuesta real.
  - Cournot ⇒ subvención; Bertrand ⇒ impuesto;
  - **conjeturas consistentes** ⇒ *libre comercio*.
- *Evidencia*: impuestos a la exportación raros (la Constitución de EE. UU. los prohíbe); el signo cambia con la especificación.
- *Valoración*: *no es robusta*: un cambio menor de supuesto cambia subvención por impuesto; el gobierno no observa cómo compiten. La crítica más seria.

c) Un ejemplo: Airbus *frente a* Boeing

- Versión discreta (Krugman, 1987). Pagos: si entra una, 100; si entran las 2, −5 cada una; ninguna, 0.
- Sin subvención: 2 equilibrios de Nash; si *Boeing* se compromete antes: (100, 0).
- Subvención europea de 10, comprometida *antes*:
  - producir, *estrategia dominante* de *Airbus* (5 o 110);
  - *Boeing* no entra: (0, 110); 100 de renta de EE. UU. a Europa;
  - la subvención no paga producir: paga que la rival no entre.
- Si *Boeing* tuviera ventaja de costes: entran las 2 y Europa pierde 5.

I.3. Política defensiva

a) Mercados recíprocos: arancel (Brander-Spencer, 1984)

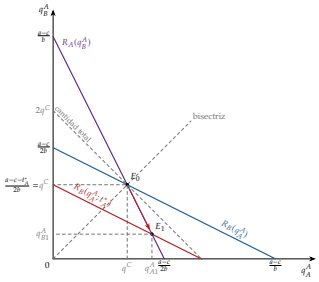
- *Idea*: sin política, dumping recíproco (Brander-Krugman, 1983) [3.B.6]; el arancel sustituye al coste de transporte.
- *Supuestos*: **mercados segmentados**, Cournot, $p^A = a - bQ^A$; arancel específico $t_A \Rightarrow$ coste de la extranjera en A: $c + t_A$.
- *2.ª etapa*, reacciones en el mercado A:

$$R_A(q_B^A) = \tfrac{a-c}{2b} - \tfrac{1}{2}q_B^A, \quad R_B(q_A^A; t_A) = \tfrac{a-c-t_A}{2b} - \tfrac{1}{2}q_A^A$$

  - $\partial q_A^A/\partial t_A = 1/3b$; $\partial q_B^A/\partial t_A = -2/3b$; $\partial p^A/\partial t_A = 1/3$.
- *1.ª etapa*:

$$W_A(t_A) = \underbrace{\tfrac{b}{2}(Q^A)^2}_{\mathrm{EC}^A} + \underbrace{(p^A - c)\,q_A^A}_{B_A^A} + \underbrace{t_A\,q_B^A}_{\text{recaudación}}$$

  - 3 efectos: productores ↑; consumidores ↓; recaudación (2/3 la paga la extranjera: **extracción de rentas**).
- **Arancel estratégico**: $t_A^* = \frac{a-c}{3} > 0$; $\Delta W_A = \frac{(a-c)^2}{18b}$.
  - $q_B^A = \frac{a-c}{9b}$, $q_A^A = \frac{4(a-c)}{9b}$; prohibitivo si $t_A \geq \frac{a-c}{2}$.



Mercados recíprocos: el arancel desplaza R_B hacia el origen; de E_0 a E_1

- *Implicaciones*: el comercio no desaparece; signo no garantizado (demandas muy convexas ⇒ subvención a la importación); si los 2 lo ponen, peor que el libre comercio.

© 2026 Víctor Gutiérrez Marcos · Exclusivo de victorgutierrezmarcos.es y la app Oposición TCEE · DCE · uso personal

- *Extensión*: **protección de las importaciones como promoción de las exportaciones** (Krugman, 1984).
  - CMg ↓ con la producción total: reservar el mercado ⇒ ↓ CMg ⇒ ↑ ventas fuera.
  - Memorias de 16K: decisivo para exportar, pero costó a Japón más de lo que le dio (Baldwin-Krugman, 1986).
- *Evidencia*: aranceles de EE. UU. de 2018, pagados casi enteros por los compradores (Amiti et al., 2019) ⇒ apenas extracción de rentas.
- *Valoración*: el motivo es la renta de la empresa, no la RRI (vale para un país pequeño); límites: parcial, CMg constante, segmentación, represalias.

b) Producto diferenciado (Eaton-Kierzkowski, 1984)

- Mercados *no* segmentados, demanda a la Lancaster con *precio crítico* [3.A.18].
  - *A* no produce el bien; el monopolista de *B* cobra en *A* el precio crítico.
- Arancel ⇒ el precio no cambia: lo paga el monopolista de su renta; óptimo: el que lo deja indiferente entre exportar o no.
- Límite: caso muy particular.

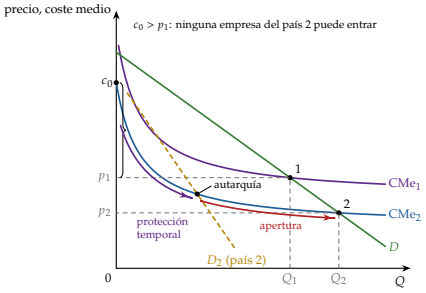
c) El argumento de la industria naciente

▹ *Idea*

- Industria que podría competir no se instala: costes iniciales altos y nadie da el primer paso ⇒ protección *temporal*.
  - Hamilton (1791), List (1841), Mill (única excepción), Chang (2002); ISI [3.B.28].
- Requisitos a la vez: *rendimientos crecientes*, *fallo de información o financiación*, *accidente histórico*.
- Por qué no lo hace el mercado:
  - *imperfecciones del mercado de capitales*;
  - *apropiabilidad*: los seguidores aprovechan lo que pagan los pioneros.

▹ *Modelo (botones, Krugman-Obstfeld-Melitz)*

- **Economías de escala externas** (Marshall, 1890), CP, p = CMe.
- País 2 con $\text{CMe}_2 < \text{CMe}_1$, pero la industria empezó en 1: una empresa del 2 tendría $c_0 > p_1$ ⇒ nadie entra.
- Con protección crece y baja por CMe_2; al quitarla, el mundo queda en 2 con $p_2 < p_1$.



Industria naciente: protección temporal y paso del punto 1 al 2

▹ *Implicaciones: los 3 criterios (Kemp, 1960)*

- **Mill**: llegará a competir sin protección.
- **Bastable**: VA de las ganancias > coste de la protección.
- **Kemp**: el pionero no puede apropiarse las ganancias (el decisivo):
  - economías *internas* ⇒ basta el mercado (si falla el crédito, corregirlo allí);
  - *externas* o aprendizaje que se difunde ⇒ fallo de coordinación ⇒ protección justificable.
- Focalización: el arancel, **segundo óptimo** (Baldwin, 1969). «Muerto el perro, se acabó la rabia».

▹ *Evidencia y valoración*

- Mixta en la historia: raíles (Head, 1994); hojalata (Irwin, 2000: ≈10 años antes).
- Más favorable en experimentos naturales: bloqueo napoleónico (Juhász, 2018); Corea 1973-1979 (Lane, 2025).
- Funcionan apoyos temporales y condicionados (Juhász-Lane-Rodrik, 2024).
- El único que admitían los clásicos y el que mejor resiste; Melitz (2005): depende del aprendizaje y la sustituibilidad; límites: elegir la industria, búsqueda de rentas, lo temporal se vuelve permanente.

I.4. Críticas

- *Información*: el signo cambia con la competencia, el número de empresas y la curvatura.
  - El gobierno no conoce costes ni conducta; política del modelo equivocado ⇒ ↓ bienestar (Krishna-Hogan-Swagel, 1989).
- *Disipación de la renta*: libre entrada; equilibrio parcial (impuestos distorsionantes).
- *Economía política*: búsqueda de rentas y captura [3.A.20]. «Quien paga, manda».
- *Represalias y reglas*: dilema del prisionero; SMC *prohíbe* subvenciones a la exportación o al contenido nacional (art. 3) [3.B.33].
- Krugman (1987): el libre comercio, mejor regla práctica ⇒ promoción exterior.

II. Política de promoción exterior *5′*

Apoya la internacionalización, no cada exportación: corrige fallos de información, coordinación y financiación, baja el coste fijo de exportar y deja entrar a las empresas que podrían competir. No traslada rentas ⇒ no invita a la represalia y es compatible con la OMC.

II.1. Objetivos

- **Defensiva**: ↓ importaciones. **Ofensiva**: sobre exportaciones.
  - *tradicional*: financiación, seguro, subvenciones, ventajas fiscales;
  - *moderna*: promoción exterior.
- **Política de promoción exterior**: *apoyo genérico* (no ligado al volumen exportado ⇒ no es subvención prohibida) a la *internacionalización* (exportación + IED [3.B.18]).
- *Principal*: crecimiento y empleo. *Intermedios*: competitividad y acceso a mercados.
- España: FIEM (Ley 11/2010), Ley 14/2013 de emprendedores [3.B.41].

II.2. Justificación

Por qué más internacionalización

- *Productividad*: exportadoras más grandes y productivas ya antes (Bernard-Jensen, 1999; Melitz, 2003); IED, umbral mayor (Helpman-Melitz-Yeaple, 2004) [3.B.6].
- *Innovación*; *competencia* (↓ ineficiencia X, Leibenstein, 1966); *diversificación del riesgo*.
- *Externalidades*: autodescubrimiento (Hausmann-Rodrik, 2003).

Por qué intervenir: barreras = fallos de mercado

- *Internas*: información con rasgos de *bien público*; preparación del personal.
- *Externas*: encontrar clientes, proteccionismo, corrupción.
- *Financiación*: *información asimétrica*; pesa más en las pymes.
- En Melitz: ↓ *coste fijo de exportar* ⇒ ↓ umbral ⇒ entran las de justo debajo; no toca el precio ⇒ no traslada rentas.

II.3. Instrumentos

- **Promoción comercial** (marca país, ferias, misiones, consorcios); **formación**; **información**; **diplomacia comercial**.
- **Financiación**: crédito oficial solo si respeta el **Consenso de la OCDE** (anexo I-k del SMC; 2023).
- España:
  - ICEX Next (60 % de los gastos, máx. 24.000 € en 24 meses) [4.A.25];
  - Estrategia PASE (12 países, 2017); Estrategia de Internacionalización 2017-2027;
  - Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial (2025);
  - FIEM, CESCE, COFIDES [4.A.24].

III. Estrategia entre gobiernos *4′30″*

Cuando los gobiernos responden, la política estratégica suele acabar en un dilema del prisionero (salvo los impuestos con precios, que perjudican al tercero). La salida: reciprocidad y no discriminación del GATT y reglas de la OMC: un juego repetido con reglas.

© 2026 Víctor Gutiérrez Marcos · Exclusivo de victorgutierrezmarcos.es y la app Oposición TCEE · DCE · uso personal

III.1. Represalias en los modelos de oligopolio

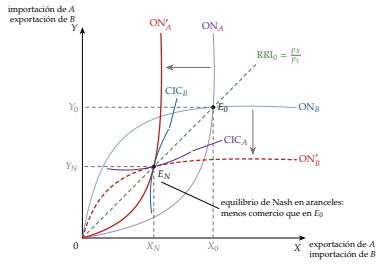
- *Subvenciones* (B-S): cada gobierno $s = \frac{a-c}{5}$.
  - Cada país $W = \frac{2(a-c)^2}{25b} < \frac{(a-c)^2}{9b}$: *pierden los 2 países*.
  - Ganan las *empresas* y el tercer país.
- *Impuestos* (E-G): los 2 países *ganan* (cártel); pierden el tercero y el mundo.
- *Aranceles* (recíprocos): $t^* = \frac{a-c}{3}$ cada uno; $W = \frac{65(a-c)^2}{162b} < \frac{4(a-c)^2}{9b}$.
- Subvenciones y aranceles: intervenir es la mejor respuesta haga lo que haga el otro, y los 2 acaban peor: **dilema del prisionero** [3.A.14].

III.2. La guerra arancelaria (Johnson, 1953)

- CP, país grande: **arancel óptimo**

$$t^{\text{opt}} = \frac{1}{\varepsilon^* - 1}, \quad \varepsilon^* > 1 \; (\varepsilon^* \to \infty \Rightarrow t = 0)$$

- Represalias con ON y CIC (Meade, 1952) [3.B.7]:
  - fin: **equilibrio de Nash en aranceles**; el comercio no desaparece;
  - normalmente pierden los 2; puede ganar el de ON mucho más elástica que la del otro, el mucho mayor (Kennan-Riezman, 1988).
- *Evidencia*: fuera de la OMC, más arancel donde la oferta extranjera es inelástica (Broda-Limão-Weinstein, 2008).



Guerra arancelaria: equilibrio de Nash (caso simétrico: pierden los 2)

III.3. La salida cooperativa

- Bagwell-Staiger (1999): el GATT neutraliza el traslado vía RRI con *reciprocidad* y *NMF* [3.B.33].
  - Juego repetido: la amenaza de represalia sostiene la cooperación.
- SMC: prohíbe subvenciones a la exportación; permite responder a las que dañan.
- *Airbus-Boeing*: subvencionaron los 2, siguieron las 2; represalias sobre vino, aceite, queso (DS316, DS353); tregua de 2021, prorrogada por la UE en 2026.
- 2018-2019: no apareció la mejora de la RRI. 2025: aranceles «recíprocos»; feb. 2026, el Supremo: la ley no los autoriza [3.B.41].
- *Nueva carrera*: subvenciones a la producción e inversión; si todos subvencionan, pagan los contribuyentes.

Conclusión *1′*

- **Recapitulación**:
  - con competencia imperfecta se gana trasladando rentas o creando ventaja con escala;
  - pero el signo depende de lo no observable, la renta se disipa y, si responden, pierden los 2.
- **Relevancia**: la OMC prohíbe las subvenciones a la exportación; hoy, subvenciones industriales y aranceles a gran escala.
- **Extensiones**: Grossman-Helpman (1994); [3.B.9] [3.B.33] [3.B.41] [4.A.24].
- **Opinión**: mejor diagnóstico que receta:
  - con externalidades claras, apoyo temporal, condicionado y evaluado;
  - con solo rentas que trasladar, una carrera que pagan los contribuyentes.
- **Idea final**: un país puede ganar una vez y mientras el otro no responda; «arrieros somos»: la ganancia duradera está en cooperar con reglas comunes.

Datos clave

- Represalias: *Airbus* ≈**7.500 M$/año** (OMC, 2019); *Boeing* ≈**4.000 M$** (OMC, 2020).
- CHIPS Act: **52.700 M$** (Casa Blanca, 2022).
- Acuerdo de 1992: aviones **+3,7 %** (Irwin-Pavcnik, 2004).
- Agencias de promoción: ≈**40 $ exportados por $** (Lederman et al., 2010).
- Pymes: **99,8 % de las empresas, 61 % del empleo** (Min. Industria, 2026).
- Plan de Respuesta: **14.100 M€** (La Moncloa, 2025).

Autores y fechas

1841 List: industria naciente
1953 Johnson: guerra arancelaria
1956 Lipsey-Lancaster: segundo óptimo
1960 Kemp: criterios de la industria naciente
1984 Brander-Spencer: arancel; Krugman: protección como promoción
1985 Brander-Spencer: subvención
1986 Eaton-Grossman: impuesto
1987 Krugman: *Airbus-Boeing*
1999 Bagwell-Staiger: economía del GATT

Preguntas del tribunal

1. **¿B-S es un duopolio de Stackelberg?** No: las empresas eligen a la vez; mueve primero el gobierno.
2. **¿Por qué E-G da un impuesto?** Precios = complementos estratégicos ($R'_B > 0$).
3. **¿Cuándo, impuesto en B-S?** Si $n > m + 1$ (Dixit): compiten demasiado.
4. **¿Promoción exterior = subvención prohibida?** No: genérica, baja el coste fijo, no el precio.
5. **¿Bastan economías de escala para proteger?** No: si son internas, el pionero invierte solo (Kemp).
6. **¿Quién gana la guerra de subvenciones?** Las empresas y el tercer país.

Ojo en el test

- B-S: subvención ($R'_B < 0$); E-G: impuesto ($R'_B > 0$); conjeturas consistentes: libre comercio.
- Arancel recíproco: el precio sube 1/3 del arancel.
- Johnson: puede ganar el de ON *más* elástica; el comercio no desaparece.
- Guerra de subvenciones: ganan las *empresas*, pierden los *países*; con impuestos (E-G), los 2 países *ganan*.
- Criterios: Mill = llegará a competir; Bastable = VA ganancias > costes; Kemp = no apropiables.
- SMC: subvenciones a la exportación *prohibidas* (art. 3); crédito oficial admitido si respeta el Consenso de la OCDE.

© 2026 Víctor Gutiérrez Marcos · Exclusivo de victorgutierrezmarcos.es y la app Oposición TCEE · DCE · uso personal