AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

ESTUDIOS

La teoría de juegos y su aplicación a las negociaciones agrarias entre Estados Unidos y la Comunidad Europea en la Ronda Uruguay. El caso de las oleaginosas

ALBERTO FONSECA PEÑA (*)

IGNACIO DEL ROSAL FERNÁNDEZ (**)

1. EL MARCO TEÓRICO

Para el estudio de un conflicto comercial entre países se exige identificar cuatro elementos fundamentales, uno de carácter internacional y otros tres de carácter interno a cada país. Dentro de estos últimos, dos se relacionan con la oferta y otro con la demanda (1). Comenzando por los relacionados con el sistema internacional, éstos son el resultado de factores exógenos a cualquier estado, tales como: poder relativo de negociación (en función del poder económico), nivel diplomático, regímenes comerciales, instituciones supranacionales participantes, interdependencia de las economías. Todos ellos determinan la estructura bajo la que se desarrollará la negociación (2).

Respecto a los de carácter interno, y comenzando por los vinculados a la oferta, se tiene, por un lado, al estado como actor racional buscando maximizar una función de utilidad integrada por: bienestar nacional, ingresos públicos, desarrollo económico, defensa nacio-

(*) Departamento de Economía Aplicada. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Oviedo (Asturias).

(**) Departamento de Economía Aplicada. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Oviedo (Asturias).

(1) Véase a este respecto Conybeare (1987).

(2) La literatura sobre negociaciones internacionales, y su tratamiento bajo la perspectiva de la teoría de juegos, es considerablemente amplia. Algunas de las aportaciones que mejor describen los fundamentos de dichas negociaciones serían las de Raiffa (1982), Dupont y Faure (1991), Harrison y Rutström (1991), Sjöstedt (1991), Young (1991), Siebe (1995), entre otros.

– Estudios Agrosociales y Pesqueros, n.º 196, 2002 (pp. 9-31).

nal,... Por otro, factores políticos dentro del gobierno: negociación burocrática, procedimientos de operación habituales, federalismo y diseño organizativo. Siguiendo con los de carácter interno y pasando ahora a los vinculados con la demanda, se tienen una serie de factores relacionados con los grupos de interés: búsqueda de rentas (*rent seeking*) referida a la provisión de bienes públicos, las acciones de los grupos de presión (*lobbying*), coaliciones, votos, ciclos negociadores, estructuras de clases, ideologías.

Si no es suficiente la estructura (el sistema internacional) para explicar el resultado de la negociación, se incluirán entonces los elementos internos, tanto los relacionados con la oferta como con la demanda.

En definitiva, en la realidad los negociadores toman parte en dos juegos simultáneamente (Putnam, 1988), el juego doméstico o nacional, donde el negociador está sometido a ataques severos y a divisiones de opiniones (Iklé, 1964), y el juego internacional, en el que las posturas de cada país se derivan del juego nacional. Así pues, en la medida en que los conflictos internos determinan el orden de preferencias de cada país, no bastará con analizar las ganancias de un acuerdo en la negociación, sino que habrá que describir y tener en cuenta también esos condicionamientos internos (3).

De esta forma, el análisis se debería desarrollar en dos niveles: primero, el Estado como jugador en el sistema internacional; segundo, las fuerzas políticas desagregadas dentro del país, que permiten determinar los resultados y el comportamiento del Estado. Sin embargo, en el análisis que se realiza en la descripción del conflicto que nos ocupa se sigue el criterio de Dupont (1994): hay sólo un juego, el internacional. La política doméstica consiste en un proceso de ratificación, una vez que el acuerdo internacional ha sido alcanzado. Esto no excluye el hecho de que los jugadores del juego internacional incorporan en sus estrategias los requerimientos de los agentes nacionales, de forma tal que su orden de preferencias está condicionado por estos últimos.

Para la representación de esas preferencias se seguirá la siguiente nomenclatura:

- 1.ª Cooperar con el otro jugador (C).
- 2.ª No cooperar (D).

---

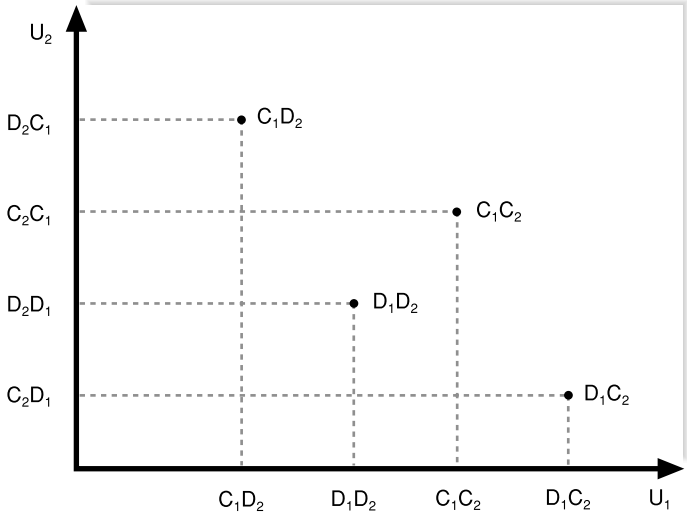
(3) Para ver la interrelación entre la dimensión interna e internacional, Mayer (1992), Evans, Jacobson y Putnam (1993), Freeman (1993).

La representación puede ser matricial o gráfica. En este trabajo se opta por la segunda vía. Se configura así un gráfico de dos ejes, en el que se recoge, en cada eje, una medida del bienestar de cada uno de los dos jugadores (su utilidad, nivel de satisfacción, beneficios...). Hay cuatro resultados posibles, atendiendo a las opciones de cada jugador. La cooperación conjunta, CC; la lucha conjunta, DD, y la cooperación de uno de los jugadores y la lucha por parte del otro, CD y DC. Estos cuatro resultados posibles tienen una posición relativa determinada para cada jugador, según el bienestar que ofrecen a cada uno de ellos. De esta forma, se pueden configurar una amplia diversidad de juegos (4).

A modo de ejemplo, en un juego *Dilema del Prisionero* simétrico, en el que ambos jugadores tienen el mismo orden de preferencias o estructura de pagos (DC CC CD DD), la representación gráfica sería la recogida en el gráfico 1.

Gráfico 1

Juego dilema del prisionero simétrico



Fuente: Elaboración propia.

(4) *Una relación detallada de los tipos de juegos se puede consultar en Snyder y Diesing (1977), Smith (1982), Aggarwal y Allan (1994), Dupont (1994), Schmidt (1994).*

En el eje de abscisas se representa al jugador 1 y su nivel de satisfacción para cada resultado posible. La mejor opción para el jugador 1 es no cooperar y que el otro jugador coopere (D_1C_2). El segundo mejor pago es la cooperación conjunta (C_1C_2). De no ser posible ésta, el jugador 1 preferirá la lucha conjunta a ser atacado cuando coopera (D_1D_2 preferible a C_1D_2). En el eje de ordenadas se recoge al jugador 2, cuyo orden de preferencias es D_2C_1 C_2C_1 D_2D_1 C_2D_1.

Adicionalmente, dos aspectos relevantes han de ser tenidos en cuenta en el análisis del juego:

– El tamaño **(**5): sobre la base de los juegos posibles y en función del tamaño económico relativo de los países, se pueden establecer que dos países grandes estarán en una guerra *Dilema de Prisionero* simétrico, donde cada uno tiene como estrategia dominante la defección, obteniendo ambos ingresos más bajos en el caso DD que los que podrían tener en el caso CC. La repetición del juego incita a la cooperación. El ejemplo típico es el del arancel óptimo: un país tendrá un arancel óptimo que maximiza el bienestar nacional, e intentará alcanzarlo (D). Lo mismo ocurrirá con el otro país, con lo que el resultado será DD. Al obtener cada uno de los países una respuesta similar por parte del otro, la ganancia del arancel óptimo desaparece. Un pago superior para cada uno será CC (la apertura comercial).
– Las jugadas estratégicas: una jugada estratégica es una actuación por parte de uno de los jugadores que condiciona sus actuaciones futuras o las de los otros participantes. Las jugadas estratégicas se pueden clasificar en (Dixit y Nalebuff, 1991):

  1.º *Jugadas incondicionadas*: actuación por parte de uno de los jugadores, sin tener en cuenta al resto, que limita el conjunto de alternativas posibles para ese jugador. En el caso de juegos de suma no nula, puede ser ventajoso para un jugador el hecho de que no pueda usar alguna de sus opciones o estrategias (Davis, 1971).

  2.º *Promesas y amenazas*: una promesa es un compromiso mediante el cual un jugador se compromete a recompensar favorablemente al otro si éste adopta una determinada estrategia. En ocasiones da resultado, ya que modifica la estructura de pagos asociada a cada estrategia para ese otro jugador. Por contra,

(5) Se sigue el esquema de Conybeare (1987).

una amenaza (6) es un compromiso de sanción si el otro jugador no desarrolla una estrategia determinada.

3.º *Avisos y garantías*: vinculados con las promesas y amenazas estarían las comunicaciones de tales circunstancias (avisos) y el respaldo en el cumplimiento de las mismas (garantías).

Cualquiera de las jugadas estratégicas será efectiva sólo en la medida en que sea plausible (7). Aunque con ellas se busca modificar la actuación de la parte contraria para obtener un mejor resultado, también es cierto que el simple hecho de llevarlas a cabo supone, en ocasiones, un perjuicio o coste para la parte que las establece. Por ello, tales actuaciones deben estar garantizadas. Son varias las formas de hacerlo:

– Cambiar las ganancias del juego: si el jugador consigue establecer y utilizar una reputación, el hecho de que no cumpla con su jugada estratégica mermará aquella. Lo mismo ocurre si elabora contratos que una tercera parte le puede obligar a cumplir. En este último caso sufrirá sanciones por el incumplimiento, con lo que no aplicar esa jugada será más costoso que llevarla a cabo.
– Limitar la capacidad de echarse atrás: una vez establecida la jugada estratégica, se intenta hacerla irrevocable. Se puede conseguir de varias formas: cortando la comunicación con la otra parte, con lo que no es posible para ésta saber si se elimina o no la jugada; conseguir que la jugada sea un compromiso irrevocable (quemar las naves); o dejar el resultado a la suerte una vez establecida la jugada.
– Utilizar a otros para mantener el compromiso: bien trabajando en equipo (que es más creíble que una sola persona), bien contratando a otros para negociar.

En definitiva, una jugada estratégica es solamente efectiva hasta el punto en que es plausible. Cuanto mayor sea el precio que debe pagar la parte que la lleva a cabo, menos creíble será.

2. EL ORIGEN DEL CONFLICTO

Con la firma del Tratado de Roma en 1957 se establece la que pasaría a denominarse Política Agraria Común, política cuya principal finalidad será la de garantizar la producción agraria europea, a tra-

(6) En el análisis posterior se verá cómo una jugada estratégica de este tipo crea un marco para alcanzar un acuerdo viable para las dos partes.

(7) Los requisitos de las amenazas para que sean plausibles se recogen en Watzlawick (1976).

vés de la aplicación de distintos instrumentos que la protegen del mercado internacional.

La protección en el mercado de los cereales se pone en marcha en 1962, con precios de garantía elevados y barreras a la importación. Estas medidas cuentan con el beneplácito de Estados Unidos, que en la Ronda Dillon del GATT (1960-1961) había obtenido a cambio la consolidación por parte de la CE de exenciones de derechos arancelarios para las semillas oleaginosas, lo que le permitía acceder al mercado europeo libremente.

Con la libre entrada de oleaginosas en la Comunidad, Estados Unidos encontró un mercado ideal para colocar su producción de soja, mercado que creció de forma espectacular al ser utilizada en alimentación animal, dado el bajo coste del producto y sus propiedades proteicas.

Pero a partir de 1969 el precio de apoyo a la producción de soja se reduce en Estados Unidos. Se estanca entonces la superficie total cultivada entre los años 1970 y 1972. De esta forma, la producción total se muestra inferior a las necesidades totales (trituración interior, exportaciones y otros usos). Así, los stocks se reducen del 18 por ciento (respecto a los usos totales) en 1969 al 5 por ciento en 1972. Este hecho, unido a la reducción en la producción de materias proteaginosas fuera de Estados Unidos (bajada de producción de harina de pescado en Perú, impacto de la sequía en la producción de cacahuete en Senegal) hace que las cotizaciones se eleven en el mercado norteamericano de soja. De 1960 a 1972, el precio medio del grano a nivel de productor había sido de 93$ por tonelada. A finales de ese año alcanza los 161$, y en 1973 los 209$. En junio de 1973 el precio interior del pienso de soja es tres veces superior al nivel de junio de 1972. Se corre así un gran riesgo de penalizar a los ganaderos norteamericanos, y pone en duda la política de lucha contra la inflación del presidente Nixon. El 27 de junio de 1973, este último decide instaurar un embargo sobre las exportaciones de granos, pienso y aceite de soja (Agricultural and Consumer Protection Act) (8). Esto hace ver a la Comunidad su fuerte dependencia de las exportaciones

---

(8) Se genera una fuerte subida de precios en los mercados internacionales y favorece el desarrollo espectacular del cultivo en América Latina, así como el reforzamiento de los mecanismos de la Organización Común de Mercado en la CE (para asegurar un nivel mínimo de autoabastecimiento). En el caso de Brasil fue decisiva también la intervención del gobierno, el cual actuó en varios frentes complementarios, tales como la protección del mercado interior, el establecimiento de una política de tipo de cambio encaminada a favorecer la competitividad de las exportaciones y el desarrollo de una intensa promoción de las exportaciones, entre otros (Cartantan, 1991). Para el caso argentino, el desarrollo del sector de los contratistas ha abaratado considerablemente los costes productivos. Éstos realizan no solamente las labores de recolección, sino todas aquellas necesarias para el cultivo, contribuyendo de esta manera a que tanto las grandes como las pequeñas haciendas puedan ser competitivas. Además, la exportación se ve estimulada por una moneda en constante deterioro frente al dólar y las principales monedas europeas (Charvet, 1988).

americanas y de ahí que decida poner remedio a dicho problema. Para ello, dirige su atención hacia los que empiezan a ser nuevos productores (Brasil y Argentina principalmente) y pone en marcha un nuevo instrumento (ayudas a las empresas transformadoras de semillas si sus compras son de producciones comunitarias) para garantizar unos niveles crecientes de producción dentro de la Comunidad. De esta forma, y principalmente durante los años ochenta, se produce un rápido crecimiento de la producción de oleaginosas (especialmente colza y girasol) comunitarias. Así, mientras que en 1980 la producción comunitaria no llegaba a los 3 millones de toneladas, en 1990 se sobrepasan los 12 millones. A su vez, Estados Unidos ve como sus exportaciones a la Comunidad se reducen considerablemente (11,5 millones de toneladas en 1980 frente a sólo 5,1 en 1991). Las razones de esta pérdida en la cuota de mercado son principalmente dos:

1.º Las ayudas de la Comunidad a las empresas transformadoras internas.

2.º El aumento de la producción y la competitividad de las producciones de los países en vías de desarrollo, especialmente Argentina y Brasil.

Ante esta situación, la principal organización de productores de soja de Estados Unidos, la *American Soybean Association* (ASA), presenta una reclamación bajo la Sección 301 de la Ley Comercial americana, al considerar que las actuaciones europeas eran constitutivas de práctica desleal. Tras la correspondiente reclamación de Estados Unidos ante el GATT, éste resuelve en un *panel* la ilegalidad de las ayudas comunitarias y propone eliminarlas. La respuesta negativa de la Comunidad condiciona el proceso negociador de la Ronda Uruguay en su conjunto, tal como lo muestra el hecho de que, ya desde la presentación de los borradores iniciales de propuestas (en 1988), los avances logrados en los principales temas de la Ronda se condicionen a resultados favorables en la negociación agrícola y, especialmente, en las oleaginosas.

Pero será a partir de marzo de 1992 cuando el conflicto se manifieste en toda su crudeza. Efectivamente, en ese momento Estados Unidos decide paralizar todo el proceso negociador de la Ronda y anuncia que no está dispuesto a firmar el resto de los acuerdos posibles (en especial el referido a servicios, en el que la CE tenía mucho que ganar) si la Comunidad no relaja el sistema de ayudas a la producción de oleaginosas. Además, amenaza con establecer sanciones comerciales de represalia, en forma de subidas arancelarias, para una serie de productos europeos.

Finalmente, las negociaciones se reanudan y, en noviembre de 1992, justamente cuando se alcanza el acuerdo comercial en materia agrícola (el *Blair House*), se desbloquea el conjunto de la Ronda, con lo que se alcanza un acuerdo general a finales de 1993.

En síntesis, un solo tipo de productos, las oleaginosas, producto con un papel decisivo en la alimentación animal (al ser la base de los piensos de la ganadería) y en la producción de aceites para la alimentación humana y el uso industrial, pone en peligro toda la Ronda Uruguay del GATT y genera los primeros estadios de una guerra comercial entre los dos principales participantes en el comercio mundial.

3. EL ENTORNO AGRÍCOLA (9)

El conflicto que se estudia se desarrolla fuera del marco de la Ronda, pero con una vinculación directa a la misma. La negociación sobre el sector agrario se había pospuesto en rondas anteriores y en ésta se exige por las políticas diseñadas para apoyar la agricultura en los países de la OCDE, las cuales han fomentado sistemáticamente la sobreproducción. El resultado de dichas políticas es una ingente acumulación de excedentes, a los que se trata de dar salida en el mercado mundial mediante subvenciones a la exportación y la práctica del *dumping*, deprimiendo los precios internacionales de esos productos. De esta manera, tanto los Estados Unidos como la Comunidad han arrebatado mercados a los países productores eficientes (10), que no pueden permitirse el lujo de incorporarse a la guerra de subvenciones desencadenada por ambos gigantes comerciales (Portillo, 1990).

Así, durante los años 70, a medida que la producción de granos y productos lácteos y cárnicos aumentaba, la protección contra las importaciones se convirtió en subsidios a las exportaciones y en

---

(9) En este breve apartado se pretende contextualizar el conflicto específico de las oleaginosas en un marco más general de conflictos agrarios. En ningún caso se pretende reseñar éstos en detalle ni describir los temas de fricción en materia agrícola entre Estados Unidos y la Comunidad.

(10) Al margen de Estados Unidos y de la Comunidad Europea, el resto de países pueden integrarse en dos grupos claramente diferenciados. Por un lado, quienes cuentan con un sector agrícola pobre e ineficiente y son claramente dependientes de las importaciones; por otro, los productores eficientes, que son capaces de competir. Los primeros salen claramente beneficiados de las políticas de subvención a la exportación aplicadas por la CE y EE.UU., al poder adquirir los bienes en el mercado mundial a unos precios inferiores. Los segundos sufren un perjuicio, pues ven cómo su sector agrícola quiebra ante la imposibilidad de operar a esos precios deprimidos en los mercados mundiales, con lo que no sólo pierden cuota en el mercado mundial, sino que además las actividades en sí dejan de ser rentables, condicionando su factor de crecimiento. Este segundo grupo constituirá un bloque de interés común en agosto de 1986, denominado «el grupo de CAIRNS», integrado por Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Fidji, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay. Este grupo apoyará la posición liberalizadora de Estados Unidos.

presiones para participar en los mercados de los exportadores tradicionales. El autoabastecimiento de la CE creció en la mayoría de los cereales y productos lácteos y cárnicos entre finales de los años sesenta y comienzos de los ochenta. Esto ha hecho que los efectos distorsionadores se hicieran palpables, especialmente en los mercados de granos, aceites y azúcar, en los que dichas exportaciones han deprimido y hecho cada vez más variables los precios mundiales (11).

La CE rechaza el planteamiento acusador estadounidense y arguye que la pérdida de cuota comercial por parte de los americanos se debe a la sobrevaloración del dólar, especialmente en el período 1980-1985 (12), y a lo inadecuado de las políticas macroeconómicas americanas, que habían generado un fuerte déficit presupuestario (13).

El comercio internacional agrícola se enfrenta, pues, a una situación en la que los dos grandes protagonistas, Estados Unidos y la Comunidad Europea, compiten por los mercados de exportación y en la que ambos precisan de apoyos financieros al sector (bien subvenciones a la exportación, bien pagos compensatorios (*deficiency payments*)) para mantener su presencia.

En este marco se inicia la Ronda Uruguay del GATT, que tiene como tema estrella la negociación agrícola. Las ganancias de un acuerdo parecen evidentes, tanto por los costes de las políticas agrícolas (14) como por los efectos derivados de una apertura comercial (15).

4. EL ANÁLISIS DEL CONFLICTO DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE JUEGOS

Una vez recogidos el contexto y los instrumentos de análisis, se pasa ahora a estudiar el devenir del conflicto en sí. Para ello se señalan las preferencias iniciales de ambos contendientes, así como el desarrollo de las negociaciones, indicando las jugadas estratégicas y la

---

(11) Una revisión de la situación agrícola internacional se puede consultar en Goodman y Redclift (1989).

(12) La importancia del tipo de cambio sobre la competitividad de los productos agrícolas es resaltada por Shuh (1974).

(13) Respecto a la incidencia de las políticas macroeconómicas de los Estados Unidos sobre su agricultura, véase Gordon y Oriach (1988), donde se describen en detalle los «errores» habidos en estas políticas en los inicios de la era Reagan y la consecuencia de los mismos, la Ley Agrícola de 1985, que nace con el objetivo de compensar a los agricultores por las pérdidas ocasionadas.

(14) Winters (1987), Breckling y Stoeckel (1989).

(15) Whalley (1985), Tyers y Anderson (1988), Robinson, Kilkenny y Adelman (1989), Buckwell y Medland (1991), Makki, Tweeten, y Glecker (1994).

estructura de pagos final, que permite alcanzar el acuerdo *Blair House* (16).

4.1. El orden de preferencias de la Comunidad

El principal factor de alteración de la estructura de preferencias comunitaria respecto a la definida en el enfoque teórico será la actuación de los grupos de presión agrícolas (17), especialmente los franceses.

Francia cuenta con un sector agrícola muy importante, y sus agricultores están muy bien organizados. A pesar de ser un gran grupo, y además relativamente disperso, ha alcanzado un alto grado de organización. Se divide en múltiples organizaciones locales y regionales que ofrecen beneficios complementarios (en el sentido apuntado por Olson, 1965) y la competencia entre grupos por las regulaciones estimula la participación y la cohesión (Posner, 1974) (18). Dentro del conjunto de la población representan sólo el 6 por ciento, pero en términos de votos suponen aproximadamente el 17 por ciento. Con esta participación han conseguido que uno de cada tres alcaldes sea agricultor**.** De esta forma, el peso político de los agricultores en Francia es muy importante y sus posiciones son tenidas muy en cuenta.

Además, a mediados del 92 (que es cuando el conflicto se manifiesta abiertamente) se está ya en los preparativos de las elecciones presidenciales francesas que tendrán lugar en el inicio de 1993. La oposición que los agricultores dieron a Maastricht en su momento planea sobre la presidencia francesa, y se teme que una transigencia con las peticiones americanas suponga una pérdida importante de votos, ya que el acuerdo supondría unas graves pérdidas para el campo francés en particular y para el comunitario en general (Makki, Tweeten, Glecker, 1994).

---

(16) Se ha de recordar que el conflicto se enmarca en un ámbito mayor, la negociación agrícola de la Ronda. Sobre el juego global, consultar Sánchez-Cuenca (1995).

(17) Para una relación de estos grupos, y de su poder negociador, véase Kirchner y Schwaiger (1981), Nonon y Clamen (1993).

(18) El enfoque de Posner (1974) se puede generalizar aún más en el caso de la negociación agrícola. No sólo hay incentivos a la cohesión y a la presión por parte de los agricultores franceses, al ser diversos los grupos de presión, sino también en el ámbito comunitario, ya que la competencia entre agricultores de distintos países por obtener las rentas de la PAC o las compensaciones del posible acuerdo hace que existan incentivos a la participación. En este sentido, por ejemplo, los agricultores españoles presionan de forma manifiesta también contra el acuerdo, con el objetivo no sólo de que éste no se alcance, sino también intentando que se les tenga en cuenta en el caso de que se instrumenten una serie de compensaciones para los agricultores afectados por una consecución del mismo.

De esta forma, la oposición francesa a un acuerdo que perjudique a sus agricultores será total. Y esta presión se trasladará a la posición negociadora de la Comunidad. Se prefiere no alcanzar un acuerdo agrícola a conseguirlo y sufrir el rechazo del campo europeo, además de sacrificar gran parte de la PAC, que aún sigue siendo el principal elemento de vinculación comunitario.

Se define así el marco típico sobre búsqueda de rentas. La oferta de regulación parece garantizada por la participación de los agricultores en la política francesa. En cuanto a la demanda, el papel destacado lo asumen también los agricultores, al ser el grupo que se beneficia del mantenimiento de la protección (19). La situación de los perjudicados (consumidores, contribuyentes y sectores exportadores) es muy diferente, pues para ellos es mucho más difícil medir los efectos negativos y organizarse contra esa regulación. Incluso se muestran transigentes o solidarios con la postura de los agricultores, sobre la base de la justificación apuntada en Baldwin (1982).

En función de estos aspectos, el orden de preferencias que manifiesta el equipo negociador europeo estará próximo a DC DD CC CD. Tiene así una estrategia dominante de defección, es decir, se prefiere no cooperar, haga lo que haga Estados Unidos. La Comunidad juega ahora *Deadlock*. Como se verá posteriormente, esta distinción resulta fundamental para el resultado del juego.

4.2. El orden de preferencias de los EE.UU.

La postura americana es menos complicada de interpretar y se ajusta a la hipótesis de Conybeare (1987) sobre la estrategia de un país grande. Estados Unidos juega al *Dilema del Prisionero*. Dado el rechazo que tienen los agricultores a una apertura del comercio agrícola estadounidense (20), la opción más interesante para ellos es que la Comunidad elimine el conjunto de mecanismos de ayuda y protección a las oleaginosas y lleve a cabo una reforma de la PAC en su conjunto, mientras que se mantiene la situación norteamericana. De no ser posible la situación anterior, la siguiente posición más deseable es

---

(19) Debe recordarse en este sentido la aportación de Tullock (1975). El hecho de que el debate sea quitar o no la protección, y no el establecerla, hace que se discuta si se permite una reducción de las rentas de los agricultores (y no un aumento). Pero esa renta se supone la merecida (derecho adquirido), con lo que la presión contra la medida es muy superior.

(20) En Makki, Tweeten, Glecker (1994) se recogen los pagos negativos que obtendrían los agricultores norteamericanos en caso de apertura. Véase también Hillman (1994), donde se describen las actividades realizadas por dichos agricultores en contra de tal apertura. En Smith (1993) se puede encontrar el peso negociador de los agricultores americanos.

conseguir una cooperación conjunta, ya que, aun con el rechazo de los agricultores americanos (rechazo nunca elevado, pues saben que son más competitivos que los europeos), otros sectores estarían a favor del mismo, al propiciarse así un acuerdo en el conjunto de la Ronda y conseguir una liberalización para sus sectores. El hecho de que, además de una pérdida global por la protección, ésta suponga pérdidas para todos los grupos, incluido una parte de los agricultores, hará que el orden de preferencias que se traslade de los grupos a la posición nacional sea el típico *Dilema del Prisionero*. Las elecciones americanas a celebrar en noviembre de 1992 llevan al entonces presidente George Bush a dar un impulso a la negociación, para conseguir un resultado positivo antes de las mismas y garantizar el voto de los colectivos anteriores.

4.3. El resultado del juego

Se tiene, como se ha visto, un juego de dos jugadores con las siguientes preferencias:

– Jugador 1 (EEUU): $D_{USA}C_{CE}$ / $C_{USA}C_{CE}$ / $D_{USA}D_{CE}(1)$ / $C_{USA}D_{CE}$ (*Dilema del Prisionero*).
– Jugador 2 (CE): $D_{CE}C_{USA}$ / $D_{CE}D_{USA}(1)$ / $C_{CE}C_{USA}$ / $C_{CE}D_{USA}$ (*Deadlock*).

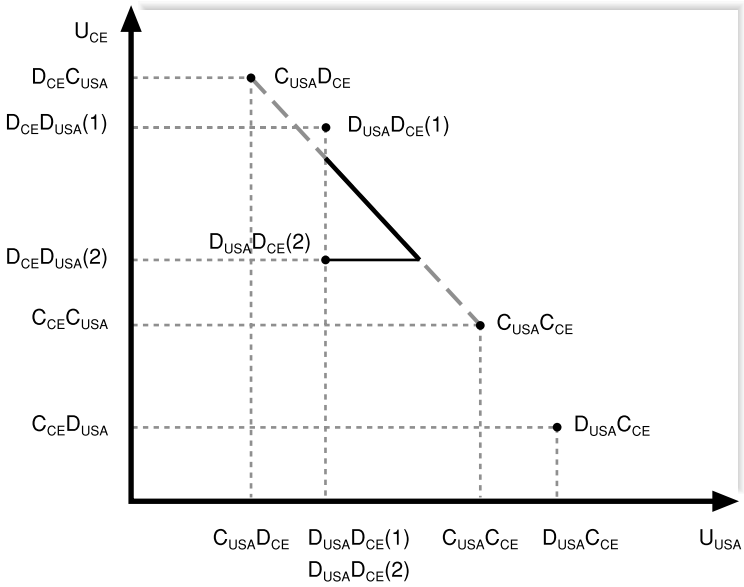
En el gráfico 2 se recoge la utilidad (o nivel de satisfacción, o ganancia) para cada jugador en función de estas estructuras de pagos. En esta situación, para uno de los jugadores (la CE), el punto $C_{USA}C_{CE}$ (CC a partir de este momento) no es superior al punto $D_{USA}D_{CE}$ (DD) (punto de partida, en el cual cada parte mantiene su nivel de protección inicial).

En este contexto, se podría pensar que es imposible el acuerdo. Puesto que, como se ha visto, la Comunidad tiene una estrategia dominante de defección, sea cual sea la postura negociadora norteamericana, ésta optará por no alcanzar un acuerdo. Bien, esto es cierto sólo a medias.

La representación gráfica de un juego permite visualizar opciones intermedias, y no sólo las extremas. En términos de comercio, esto se traduce en que no sólo se puede estudiar la apertura comercial plena o la no cooperación, sino también alternativas parciales del estilo «un país se abre totalmente al comercio y el otro el 50 por ciento». ¿Cómo se refleja esto? Veámoslo.

Gráfico 2

El juego de la negociación sobre oleaginosas



Fuente: Elaboración propia.

Ninguna situación puede ser mejor para la Comunidad que $C_{USA}D_{CE}$ y, de igual forma, para Estados Unidos el pago $D_{USA}C_{CE}$. La opción intermedia es CC. Pues bien, los puntos que unen $C_{USA}D_{CE}$ y CC (se ha representado como una recta, por sencillez, aunque no tiene porque ser así) recogen las opciones posibles con máxima ganancia conjunta ante acuerdos en los que la Comunidad va relajando la protección progresivamente (de D a C) cuando Estados Unidos coopera en todo momento. De igual forma, los puntos entre CC y $D_{USA}C_{CE}$ recogen el conjunto de opciones en las que la Comunidad coopera en todo momento, y Estados Unidos va relajando progresivamente su protección.

Como en el debate comercial presentado la discusión es cuánto se abre o no la Comunidad ante el deseo de Estados Unidos de libre comercio, la parte del gráfico relevante a estudiar es entre $C_{USA}D_{CE}$ y CC (línea discontinua), y es aquí donde la posición DD es determinante.

La ubicación del pago DD debe estar, al jugar *Deadlock*, entre $C_{USA}D_{CE}$ y CC para la Comunidad. En principio no habrá acuerdo (ése era el resultado del juego). Sin embargo, según donde se ubique el punto DD, puede surgir la posibilidad de un acuerdo parcial.

Si el punto DD está por encima y a la derecha de la línea (por ejemplo en DD(1)), no existe ningún acuerdo posible en el que sin perder alguien, gane otro. Dentro de dicha línea existe un conjunto de acuerdos que mejoran la situación de la Comunidad, pero siempre bajo la exigencia de que empeore Estados Unidos. También hay acuerdos que mejoran la situación norteamericana respecto al pago DD(1), pero sólo son posibles a costa de hacer que la Comunidad empeore. Dicho de otra manera, los segmentos relevantes para cada país no coinciden en ningún punto. Se estaría en una situación próxima a la de un juego de suma cero, donde no es viable la cooperación (toda ganancia de un jugador es a costa de la pérdida del otro).

Sin embargo, si el punto DD está por debajo de esa línea, aunque siempre por encima de CC en el nivel de utilidad para la Comunidad (por ejemplo en DD(2)), existe un conjunto de puntos correspondientes a la línea que son Pareto superiores para los dos jugadores, puntos que se corresponden con acuerdos de apertura comercial parcial por parte de la CE y total por parte de Estados Unidos (trazo grueso de la línea $C_{USA}D_{CE}$ - CC). Con todo, el acuerdo que se puede alcanzar exige de Estados Unidos muchas más concesiones que las comunitarias. Esta situación no iba a ser aceptada dentro de Estados Unidos, tanto por las presiones agrícolas, como porque quienes presionan en favor del acuerdo no lo valoran igual que si fuese total (CC), y su esfuerzo en este sentido se reduciría. Incluso se podría ver como una incapacidad por parte de los negociadores y eso redundaría en una pérdida de votos para el entonces presidente Bush.

Debido a esta situación, las negociaciones agrícolas se bloquean, tanto en el caso particular de las oleaginosas como en el conjunto de las mismas dentro de la Ronda.

4.4. Jaque al Rey. La amenaza

Los americanos necesitaban modificar la estructura de pagos europea para hacer que el acuerdo fuese viable. Como se ha visto, un acuerdo de apertura total era en esas fechas ya imposible (21), pero se podía conseguir un acuerdo parcial para ambos. El objetivo era conseguir unas mínimas concesiones por parte de la Comunidad que permitiesen vender el acuerdo dentro de Estados Unidos.

Y la forma de hacerlo era amenazando a la Comunidad. Como se ha indicado, las amenazas eran un tipo de jugada estratégica desarrollada

(21) La jugada incondicionada de la reforma de la PAC y la presión de los grupos agrícolas.

por un jugador para modificar el orden de preferencias del contrario. Por ello, Estados Unidos establece una amenaza de sanciones comerciales a aplicar en unos meses si la Comunidad no firma un acuerdo sobre oleaginosas en los términos recogidos en el Panel del GATT y si no se alcanza un acuerdo global en toda la agricultura, en los términos recogidos en el Documento Dunkel, que era el texto propuesto por el mediador para facilitar la negociación. En concreto, las sanciones se centran en suspender de manera unilateral concesiones arancelarias a la CE por valor de 1.000 millones de dólares, anunciando la publicación inminente de una lista de represalias (básicamente aumento de aranceles) sobre una serie de productos de exportación comunitaria.

Esta amenaza tiene un efecto inmediato sobre la Comunidad, la cual ofrece a Estados Unidos iniciar una serie de negociaciones, junto con terceros países de los que la Comunidad importa. El objetivo era realizar concesiones arancelarias en otros productos en cuantía equivalente al daño causado por el régimen de oleaginosas, como solución alternativa y preferible a la modificación del propio régimen. Antes de que el Consejo del GATT pudiera aprobar esta propuesta Comunitaria (la aprobación tuvo lugar en el Consejo del 19 de junio), Estados Unidos anunciará el día 9 la publicación, tres días después, de una lista de represalias con productos que representan un valor de 2.000 millones de dólares de exportaciones comunitarias a Estados Unidos. Tras treinta días de consulta, el ministro de Comercio estadounidense reducirá la lista a productos que representan 1.000 millones de dólares (Bonet, 1992a, 1992b).

La situación parece similar a otro conflicto que tuvo lugar en los inicios de la década de los 60, la guerra del pollo (22). Ante una fuerte protección del pollo en la Comunidad Europea, Estados Unidos presiona con amenazas para que se eliminen las barreras comerciales. La CE juega también *Deadlock* y los americanos *Dilema del Prisionero*. Pero las amenazas americanas no dan resultado; primero, porque no son creíbles (se amenaza con la retirada de tropas de Europa occidental y, en especial, de Alemania) y, segundo, porque la negociación sobre el pollo está completamente aislada de otras partidas de negociación, con lo cual la CE no puede recibir compensaciones por sus concesiones en esta materia.

Como se verá a continuación, no ocurre lo mismo en este caso. La amenaza de Estados Unidos de aplicar sanciones comerciales a la

(22) En este caso el conflicto derivó en una guerra comercial. Véase Talbot (1978).

Comunidad introduce un cambio fundamental en el orden de preferencias de esta última, ya que en este caso son muy creíbles. Estados Unidos se había forjado una clara reputación en este sentido, cumpliendo todas las amenazas de sanciones comerciales que realizaba en virtud de la Ley de Comercio de 1988 y, concretamente, de la sección 301 (23). Ahora bien, en el momento en el que las amenazas son admitidas por la otra parte, el resultado de una defección mutua lleva asociada una sanción que hace que el nivel de utilidad para la parte amenazada (en este caso la Comunidad) se reduzca. El problema está en determinar la cuantía de esa reducción, pero, en todo caso, hay dos hechos que la hacen muy significativa, cuales son: de un lado, las tensiones dentro de Francia y, de otro, las tensiones en el ámbito comunitario (24).

Con respecto al primero, efectivamente la amenaza genera tensiones dentro de Francia. Las sanciones están relacionadas principalmente con producciones francesas, ya que éste era el país que más rechazo manifestaba a un acuerdo en los términos que se discutían. A pesar de que el conjunto de la sociedad francesa reacciona con indignación, los productores de los bienes afectados por las sanciones presionarán, en defensa de sus intereses, en favor de algunas concesiones.

Respecto al segundo, a la división en al ámbito comunitario, conviene señalar que hasta ese momento Alemania apoyaba a Francia y, en conjunto, constituían un bloque que, a pesar de las reticencias británicas, era compacto y con poder de negociación. Pero en Alemania se teme que, al ser sancionadas algunas producciones francesas, éstas se dirijan a su propio país, deprimiendo los sectores nacionales relacionados con esas producciones. Por ello, Alemania cambia su postura y adopta una posición mucho más favorable hacia el acuerdo comercial. Su sector agrícola no es muy importante en términos relativos, la producción de oleaginosas tampoco y los términos en los que se plantea en ese momento el acuerdo ya no parecen tan desfavorables como antes.

A estos dos hechos hay que unir otro condicionante que está presente siempre en la negociación y que ahora pasa al primer plano, el resto de los temas negociados. Rechazar un acuerdo agrícola supondría sacrificarlos, y ello lleva a que muchos países presionen ahora de

---

(23) En Pérez (1990,1992) se detallan los contenidos de dicha Ley.

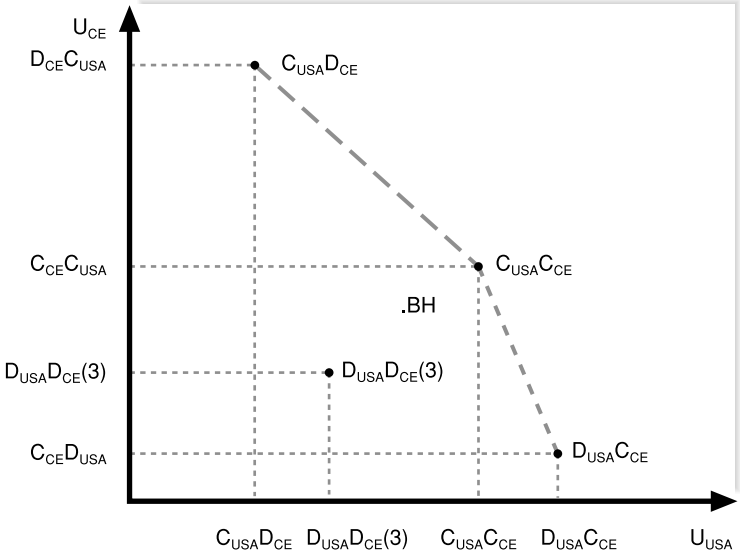
(24) La Comunidad se encuentra en estos momentos resquebrajada, no sólo por las discrepancias en este tema, sino también por la crisis del Sistema Monetario Europeo y por las dificultades existentes para la ratificación del Tratado de Maastricht. Esta crisis marcará una clara debilidad comunitaria en cuanto a su capacidad de negociación y culminará con un acuerdo con Estados Unidos.

forma determinante para que no se condicionen los acuerdos favorables en esos otros puntos a una rigidez en la postura agrícola.

El conjunto de factores comentados lleva a la Comunidad a cambiar la posición del pago DD (gráfico 3), pago que ahora es mucho menos atractivo (DD(3)). Ahora sí se crea un marco en el que el acuerdo es viable (25). Las pérdidas de la defección mutua son tales para la Comunidad, debido a la sanción y a la oposición de ciertos países, que prefiere afrontar el coste del rechazo francés a ciertas concesiones a los Estados Unidos. Por su parte, éstos pueden transmitir la imagen dentro de su país de que han conseguido quebrar la rígida postura de la Europa fortaleza. Además ya no están sujetos a la presión electoral, pues los resultados son claramente favorables a la oposición, con lo que en el ámbito político el hasta entonces presidente Bush sólo pretende ofrecer una buena imagen de despedida.

Gráfico 3

El acuerdo final



Fuente: Elaboración propia.

(25) Conforme a los resultados en Kennedy, Witzke, Roe (1996), que demuestran que Europa estaría dispuesta a aceptar una modesta reforma, pero en ningún caso el libre comercio.

4.5. El acuerdo

Tras las reuniones del 18 y 19 de noviembre de 1992, se llega a un acuerdo entre los representantes americanos y europeos, el Acuerdo de *Blair House* (punto BH, de apertura parcial por ambas partes, que aunque no es la solución óptima, si es ahora Pareto superior a DD), cuyo contenido fundamental es (Bonet (1993)):

– Se fija la superficie básica para la producción de oleaginosas en 5.128.000 hectáreas (la media de las superficies plantadas en 1989-1991) a partir de la campaña 95-96 (se aplica un régimen especial en la del 94-95 para tener en cuenta el régimen transitorio de España y Portugal).
– Cada año se reduce la superficie en un porcentaje de *set aside* decidido por el Consejo (en esos momentos del 15 por ciento). Este porcentaje no podrá ser inferior al 10 por ciento en oleaginosas. Si se supera esta superficie se aplica una penalización (reducción de la ayuda).
– La superficie en *set aside* en la que se cultive oleaginosas para usos industriales se excluye de la superficie básica, siempre que los subproductos resultantes no superen un millón de toneladas de torta de soja equivalentes.
– Se establece un procedimiento de solución de diferencias en caso de violación del acuerdo.

Francia rechaza el acuerdo, y mantendrá su oposición hasta el mes de mayo de 1993. En la última semana de dicho mes los ministros de agricultura comunitarios aprueban los precios agrícolas para la siguiente campaña. Y en ese documento, en el que también se hace referencia a la retirada de tierras y otros aspectos de la PAC, se recogen los puntos del acuerdo *Blair House*.

El 8 de junio, Francia vota a favor del acuerdo en el Consejo de Ministros de Asuntos Generales de la CE, aun cuando su apoyo no es total, ya que se sigue oponiendo a la reducción del 21 por ciento de las exportaciones agrarias subvencionadas. En el mes de septiembre sólo hace ya dos matizaciones: que haya compensaciones intracomunitarias para los agricultores franceses y que se realicen ligeras modificaciones en el acuerdo (se evita hablar de renegociación).

A su vez, tras la firma del acuerdo a finales del año 1992, se pasará a agilizar la negociación en el resto de los temas. Surgirán nuevos conflictos (telecomunicaciones, audiovisuales, compras del sector públi-

co, transporte aéreo) y amenazas, pero su resolución será mucho más rápida que para el caso de la agricultura, lo que demuestra que la pieza clave había sido el conflicto de las oleaginosas.

En diciembre de 1993 será alcanzado el Acuerdo definitivo en Ginebra, cuyo contenido será ratificado por todas las Partes Contratantes en abril de 1994 en Marrakech.

5. CONCLUSIONES

Cuatro son los aspectos fundamentales que se pueden destacar como resultado del presente trabajo. Yendo de lo general a lo particular:

1.º En el estudio de procesos de negociación comercial entre países, la teoría de juegos y la teoría de negociación surgen como pilares básicos en la disección e interpretación de los mismos.

2.º En la negociación agrícola de la Ronda Uruguay, el denominado *conflicto de las oleaginosas* (que se ubicaba al margen de la misma) condicionó la consecución de acuerdos. No siendo en el único tema de divergencia, la denuncia ante el GATT por parte de Estados Unidos, el Panel resolutivo del mismo y la reticencia comunitaria a cumplirlo paralizaron el avance negociador en otros capítulos, y con ello el conjunto de la Ronda Uruguay.

3.º El papel de los grupos de presión, en este caso los agricultores europeos y norteamericanos, determina la posición negociadora de las partes. La postura de los agricultores franceses, perjudicados por un posible acuerdo y con gran capacidad de presión sobre su gobierno, determina que la posición negociadora de la Comunidad se ajuste a un modelo *Deadlock*, en el que el mejor resultado posible para el jugador es no alcanzar un acuerdo. Se justificaría así la reticencia comunitaria a realizar concesiones en materia agrícola.

4.º La utilización de jugadas estratégicas en el desarrollo de un juego de negociación comercial condiciona el resultado del mismo. La amenaza norteamericana de represalias comerciales, en el caso de que no se alcance un acuerdo para el capítulo sobre oleaginosas, hace que la opción lucha conjunta deje de ser el pago posible más deseado para la Comunidad (los costes pasan a ser mayores y la postura uniforme de los países miembros desaparece, al decantarse británicos y alemanes por ceder y alcanzar un acuerdo). El resultado final, como se ha visto, lleva al acuerdo conjunto, el acuerdo *Blair House*.

BIBLIOGRAFÍA

AGGARWAL, V. K. y ALLAN, P. (1994): «Preferences, constraints and games: Analysing polish debt negotiation with international banks». En Schmidt, C. y Allan, P. (Eds.)(1994): *Game Theory and International Relations. Preference, Information and Empirical Evidence*. Edward Elgar, Londres.

BALDWIN, R. E. (1982): «The political economy of protectionism». En Bhagwati, J. N. (Ed.)(1982): *Import Competition and Response*. The University of Chicago Press, Chicago.

BONET, A. (1992a): «La Ronda Uruguay del GATT: Situación actual y perspectivas de conclusión». *Boletín de Información Comercial Española*, 2.344: pp. 3.364-3.369.

BONET, A. (1992b): «La amenaza de Estados Unidos de aplicar represalias comerciales a la CEE: ¿Un riesgo calculado?». *Boletín de Información Comercial Española*, 2.347: pp. 3.619-3.622.

BONET, A. (1993): «El acuerdo de "Blair House" sobre el conflicto de oleaginosas entre Estados Unidos y la CE». *Boletín de Información Comercial Española*, 2.376: pp. 1.975-1.976.

BRECKLING, J. y STOECKEL, A. B. (1989): «Some economywide effects of agricultural policies in the European Community: A general equilibrium study». En Stoeckel, A. B., Vincent, D. y Cuthbertson, S. (Eds.)(1989): *Macroeconomic Consequences of Farm Support Policies*. Duke University Press, Londres.

BUCKWELL, A. y MEDLAND, J. (1991): «The effects of trade liberalization. Problems of modelling the effects of liberalising agricultural trade». *European Economic Review*, vol. 35: pp. 552-561.

CARTANTAN, J. Y. (1991): *Le Soja*. Económica, París.

CONYBEARE, J. A. C. (1987): *Trade Wars. The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*. Columbia University Press, Nueva York.

CHARVET, J. P. (1988): *La Guerre du Blé*. Económica, París.

DAVIS, M. D. (1971): *Teoría de Juegos*. Alianza Editorial, Madrid.

DIXIT, A. H. K. y NALEBUFF, B. J. (1991): *Pensar Estratégicamente. Un Arma Decisiva en los Negocios, la Política y la Vida Diaria*. Antoni Bosh Editor, Barcelona, 1992.

DUPONT, C. (1994): «Domestic politics and international negotiations: a sequential bargaining model». En Schmidt, C. y Allan, P. (Eds.)(1994): *Game Theory and International Relations. Preference, Information and Empirical Evidence*. Edward Elgar, Londres.

DUPONT, C. y FAURE, G. (1991): «The negotiation process». En Kremenyuk, V. A. (Ed.): *International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues*. Jossey-Bass, San Francisco.

EVANS, P. B., JACOBSON, H. K. y PUTNAM, R. D. (1993): *Double-edged Diplomacy. International Bargaining and Domestic Politics*. University of California Press, Berkely.

FREEMAN, H. R. (1993): «Side payments versus security cards: domestic bargaining tactics in international economic negotiations». *International Organization*, vol. 43: pp. 387-410.

GOODMAN, D. y REDCLIFT, M. (1989): «Examen crítico de la crisis agrícola internacional». *Agricultura y Sociedad*, 52: pp. 35-63.

GORDON, K. y ORIACH, P. (1988): «Política agrícola americana y macroeconomía». *Boletín de Información Comercial Española*, 2.125: pp. 993-998.

HARRISON, G. W. y RUTSTRÖM, E. E. (1991): «Trade wars, trade negotiations and applied game theory». *The Economic Journal*, vol 101: pp. 420-435.

HILLMAN, J. S. (1994): «The US perspective». En Ingersent, K. A., Rayner, A. J. y Hine, R. C. (Eds.) (1994): *Agriculture in the Uruguay Round*. MacMillan, Londres.

IKLÉ, F. C. (1964): *How Nations Negotiate*. Harper & Row, Nueva York.

KENNEDY, P.; WITZKE, H. y ROE, T. (1996): «Multilateral agricultural trade negotiations: a non-cooperative and cooperative game approach». *European Review of Agricultural Economics*, vol. 23: pp. 381-399.

KIRCHNER, E. y SCHWAIGER, K. (1981): *The Role of Interest Groups in the European Community*. Gower Publishing, Hampshire.

MAKKI, S. S.; TWEETEN, L. y GLECKER, J. (1994): «Agricultural trade negotiations as a strategic game». *Agricultural Economics*, vol. 10: pp. 71-80.

MAYER, F. W. (1992): «Managing domestic differences in international negotiations: The strategic use of internal side-payments». *International Organization*, vol. 46: pp. 793-781.

NONON, J. y CLAMEN, M. (1993): *Europa y sus Pasillos. Lobbying y Lobbyistas*. Marcombo, Barcelona.

OLSON, M. (1965): *La Lógica de la Acción Colectiva. Bienes Públicos y la Teoría de Grupos*. Limusa, México, 1992.

PÉREZ, M. (1990): «El marco legal de la política comercial de Estados Unidos». *Boletín de Información Comercial Española*, 2.241: pp. 2.713-2.722.

PÉREZ, M. (1992): «La sección Super 301 de la Ley de Comercio de EE.UU.» *Boletín de Infromación comercial Española*, n.º 2.327: pp. 1.758-1.763.

PORTILLO, L. (1990): «Principales propuestas agrícolas en la Ronda Uruguay». *Boletín de Información Comercial Española*, 2.255: pp. 4.057-4.063.

POSNER, R. A. (1974): «Theories of economic regulation». *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 5: pp. 335-358.

PUTNAM, R. D. (1988): «Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games». *International Organization*, vol. 42: pp. 427-460.

RAIFFA, H. (1982): *The Art and Science of Negotiation*. Harvard University Press, Londres.

ROBINSON, S.; KILKENNY, M. y ADELMAN, I. (1989): «The effect of agricultural trade liberalization on the US economy: Projections to 1991». En Stoeckel, A. B., Vincent, D. y Cuthbertson, S. (Eds.) (1989): *Macroeconomic Consequences of Farm Support Policies*. Duke University Press, Londres.

SÁNCHEZ-CUENCA, I. (1995): «La reforma de la Política Agrícola Común y las negociaciones de la Ronda Uruguay». *Agricultura y Sociedad*, 76: pp. 99-124.

SCHMIDT, C. (1994): «Preferences, beliefs, knowledge and crisis in the international decision-making process: a theoretical approach through qualitative games». En Schmidt, C. y Allan, P. (Eds.)(1994): *Game theory*

and International Relations. Preference, Information and Empirical Evidence. Edward Elgar, Londres.

SHUH, E. G. (1974): «The exchange rate and US agriculture». *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 56: pp. 802-811.

SIEBE, W. (1995): «La negociación y la teoría de juegos». *Información Comercial Española*, 737: pp. 81-94.

SJÖSTEDT, G. (1991): «Trade talks». En Kremenyuk, V. A. (Ed.): *International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues*. Jossey-Bass, San Francisco.

SMITH, J. (1982): *Evolution and the Theory of Games*. Cambridge University Press, Nueva York.

SMITH, M. J. (1993): *Pressure Power and Policy. State Autonomy and Policy Networks in Britain and the US*. Harvester Wheatsheaf, Londres.

SNYDER, G. H. y DIESING, P. (1977): *Conflict Among Nations. Bargaining, Decision Making and System Structure in International Crises*. Princeton University Press, Princeton.

TALBOT, R. B. (1978): *The Chicken War*. Iowa State University Press.

TULLOCK, G. (1975): «The transitional gains trap». *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 6: pp. 671-678.

TYERS, R. y ANDERSON, K. (1988): «Liberalizing OECD agricultural policies in the Uruguay Round: effects on trade and welfare». *Journal of Agricultural Economics*, vol. 39: pp. 197-215.

WATZLAWICK, P. (1976): *How Real is Real? Communication, Disinformation, Confusion*. Random House, New York.

WHALLEY, J. (1985): *Trade Liberalization among Major World Trading Areas*. The MIT Press, Cambridge, Mass.

WINTERS, L. A. (1987): «The economic consequences of agricultural support: a survey». *OCDE Economic Studies*, 9: pp. 7-54.

YOUNG, H. P. (Ed) (1991): *Negotiation Analysis*. University of Michigan Press, Michigan.

RESUMEN

La teoría de juegos y su aplicación a las negociaciones agrarias entre Estados Unidos y la Comunidad Europea en la Ronda Uruguay. El caso de las oleaginosas

Las políticas agrícolas aplicadas en las últimas décadas por Estados Unidos y la Comunidad han aumentado su participación en el comercio mundial, generando tensiones entre ellos y para con terceros, tensiones que han derivado, en algunos casos, en graves conflictos comerciales. En el presente trabajo se delimita un marco de análisis de los conflictos comerciales agrarios, que incorpora argumentos de teoría de juegos y de teoría de negociación, aplicándolo al caso específico de la negociación sobre oleaginosas. Además, se describe ese proceso negociador atendiendo a los intereses de las partes, al papel de los grupos de presión y al resultado alcanzado.

PALABRAS CLAVE: Oleaginosas, teoría de juegos, teoría de negociación, conflicto comercial, negociación agrícola.

SUMMARY

Game theory applied on the Agricultural negotiations between the United States and the European Community in the Uruguay Round. The oilseeds case

The agricultural policies applied by the United States and the European Community within the last decades had increased their participation in the world trade. This interventions had generated tensions between them and with third countries ended, in some cases, in important trade conflicts. In this work, the analitic frame for trade agriculture conflicts is delimited, arguing from game theory and theory of bargaining, applied to the oilseeds negotiation. This negotiation process is described attending to the countries aims, the lobbies, and the result acquire.

KEYWORDS: Oilseeds, game theory, theory of bargaining, trade conflict, agricultural negotiation.