

La guerra comercial del plátano. Una aproximación desde la teoría de juegos

ALBERTO FONSECA PEÑA (*)

1. INTRODUCCIÓN

En 1993, con la entrada en vigor del Mercado Único Europeo, se estableció un nuevo régimen encargado de regular las relaciones comerciales del plátano entre la Unión Europea y sus vecinos comerciales, tratando de unificar, a través de una organización común de mercado, las distintas regulaciones que hasta ese momento existían. En respuesta a esa medida, Estados Unidos denunció a la Unión ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), y ambos países se enzarzaron en un conflicto comercial que acabaría prolongándose durante más de ocho años.

El objetivo de este trabajo es diseccionar el conflicto bajo el microscopio de la teoría de juegos y la teoría de la negociación, tratando de identificar las causas del mismo, las estrategias de los jugadores y el resultado alcanzado (1).

Para ello, se exponen los argumentos con la siguiente estructura. En primer lugar, se describe el comercio mundial del plátano, identificando los principales países exportadores e importadores, y las com-

(*) Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Oviedo.

(1) La aplicación de la teoría de juegos al análisis de conflictos comerciales en general, y a conflictos agrarios en particular, es habitual. Puede consultarse al respecto Conybeare (1987), Kennedy et al. (1996), Makki et al., (1994), entre otros. En cualquier caso, estos análisis parten de las ganancias relativas de las partes en cada conflicto específico. En el presente trabajo, sin embargo, se describe un conflicto en el que la postura negociadora de al menos una de las partes viene condicionada por las expectativas de conflictos futuros, y no tanto por las ganancias del conflicto presente.

pañías transnacionales protagonistas de ese comercio. En segundo lugar, se señala la causa principal que dio origen al conflicto, y el devenir del mismo a lo largo de la década, con las posturas de las partes. En tercer lugar, se describe el modelo teórico que se aplica a la negociación, pasando a continuación, en cuarto lugar, al estudio analítico de la misma. En quinto lugar, se señala el resultado del conflicto y el papel de la Organización Mundial de Comercio, terminando el trabajo con las conclusiones fundamentales (2).

2. EL COMERCIO MUNDIAL DEL PLÁTANO (3)

El plátano supone el 13 por ciento de la producción mundial de fruta fresca, creciendo esta producción a un 3 por ciento anual durante la década de los 90. Existen dos zonas claramente diferenciadas en cuanto a la producción de plátano en el inicio del período objeto de estudio. Por un lado está la denominada zona dólar, integrada fundamentalmente por países centro y sudamericanos, con una producción muy eficiente, en grandes explotaciones, con bajos costes de producción y uso abundante de fertilizantes y pesticidas para aumentar el rendimiento. Por otro, las producciones de los países ACP (África, Caribe y Pacífico) y de los territorios comunitarios, con pequeñas explotaciones, métodos de explotación tradicionales y altos costes de producción, sistemas que perduran gracias al mecanismo de protección comercial establecido por diferentes países europeos, dándoles un trato preferencial.

El 20 por ciento del total producido va destinado al comercio mundial, lo que convierte al plátano en el quinto principal producto agrícola en volumen de comercio (4). Por países, los principales exportadores e importadores a mediados de los años noventa son los recogidos en el cuadro 1.

Para el producto que nos ocupa, sin embargo, no existe en el momento del inicio del conflicto, 1993, un mercado internacional único. Hay cinco segmentos de mercado claramente diferenciados, en función de las corrientes comerciales y de las condiciones de acceso de los exportadores a los importadores, a saber:

- 1º El mercado más grande e importante, constituido por el mercado abierto de Estados Unidos, de Canadá, el mercado no preferencial

(2) Para una detallada revisión del conflicto se puede consultar el excelente volumen de Josling y Taylor (2003).

(3) Los datos generales han sido obtenidos de Roche (1998), salvo indicación en contrario para información más actualizada.

(4) Chambron (2000).

Cuadro 1

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES E IMPORTADORES (PROMEDIO 1992-1998)

Países exportadores	Porcentaje sobre el total	Países importadores	Porcentaje sobre el total
Ecuador	39	Norteamérica	35
Costa Rica	16	Unión Europea (15)	29
Colombia	12	Resto Europa	8
Filipinas	10	Japón	8
Panamá	5	Sudeste Asiático	6
Guatemala	5	Federación Rusa	4
Otros	13	Otros	10

Fuente: Datos FAO.

de Europa Occidental y Japón. Los abastecedores principales de este mercado son América Central y del Sur, para los tres primeros destinos, y China y Filipinas para Japón.

- 2º El mercado preferencial europeo, que supone la entrada de plátano desde los países integrantes de Asia, Caribe y Pacífico, y desde los departamentos de ultramar hacia Francia, Italia y Reino Unido.
- 3º Las producciones Canarias, Madeira y Creta... hacia España, Portugal y Grecia respectivamente.
- 4º Los nuevos mercados integrados por los países de Europa del Este en transición a economías de mercado (5), las naciones petroleras del Cercano Oriente y el Norte de África.
- 5º Mercados adyacentes constituidos por flujos comerciales locales, como el de Ecuador hacia Chile o el de Brasil hacia Argentina.

De todos los países importadores relevantes, el único que aplica barreras no arancelarias a la importación es la Unión Europea (Estados Unidos y Japón tienen acceso libre), lo que hace que el precio del plátano sea en promedio un 80 por ciento más elevado que en Estados Unidos (6). El 63 por ciento del volumen de plátano comercializado en la Unión tiene su origen en los países latinoamericanos pertenecientes al área dólar, el 17 por ciento en países ACP, y el resto

(5) Estos mercados experimentan un importante incremento de las importaciones a lo largo de la década debido al relajamiento de los controles de divisas, a la supresión o fácil otorgamiento de licencias de importación y a la rápida ampliación de infraestructuras para el adecuado manejo del fruto.

(6) Read (1994).

(20 por ciento) es de producción propia en Canarias, Madeira, Creta, y en Guadalupe y Martinica. Por otra parte, en el comercio mundial del plátano es fundamental destacar también el papel de las compañías multinacionales (7), pues cinco compañías controlan el 75 por ciento del comercio mundial de plátano (cuadro 2), lo que otorga al mercado una gran concentración en la producción y la comercialización.

Cuadro 2

PRINCIPALES COMPAÑÍAS COMERCIALIZADORAS DE PLÁTANO (PROMEDIO 1994-1998)

Compañía	País de origen	% sobre el comercio mundial
Chiquita	Estados Unidos	26%
Dole	Estados Unidos	25%
Del Monte	México	8%
Noboa	Ecuador	8%
Fyffes	Irlanda (UE)	8%
Otras		25%

Fuente: Chambron (2000).

3. EL ORIGEN Y EL DESARROLLO DEL CONFLICTO

3.1. El inicio de los problemas (8)

El conflicto del plátano se inicia en 1993 con la culminación del Mercado Único Europeo. Hasta esa fecha, los regímenes de importación de los países miembros de las Comunidades Europeas eran muy diversos, dependiendo de que tuviesen o no intereses para la protección de la producción de plátanos en su propio territorio, en territorios de ultramar o en antiguas colonias. La regulación variaba desde el mercado libre, en los países consumidores de plátano sin intereses productores (Alemania y países nórdicos), hasta la reserva absoluta del mercado nacional a favor del plátano canario (España). En regímenes intermedios se encontraban, por un lado, Bélgica y Holanda, interesados en la defensa de los intereses de sus puertos, los más importantes para la entrada en Europa de fruta transoceáni-

(7) Los ingresos totales de exportación de plátanos de los principales países ACP suponen sólo el 10 por ciento de las ventas de la principal compañía, Chiquita. Los ingresos de las tres compañías más importantes suponen lo mismo que las exportaciones de todo tipo de bienes de todos los países ACP.

(8) Para una perspectiva general, Tangermann (1997).

ca, y por otro, Francia y Reino Unido, que tenían un régimen preferencial para el plátano procedente de sus territorios de ultramar y antiguas colonias (9). En síntesis, se podrían resumir todos ellos en dos regímenes comerciales, el de los países que querían proteger su producción (España, Portugal, Grecia) o la de los territorios de ultramar o de las excolonias, con las que existía un acuerdo preferencial (Francia, Gran Bretaña e Italia) (10), y el de los países europeos que estaban al margen de la producción (Alemania, que permitía el libre acceso, y el resto, que establecía un arancel del 20 por ciento).

Con la entrada en vigor del Mercado Único Europeo se estableció una Organización Común de Mercado (OCM) para el plátano, a fin de unificar los distintos regímenes. El nuevo sistema estaba constituido por varios elementos complementarios:

- 1º Abría progresivamente los mercados protegidos.
- 2º Elevaba las barreras a la importación en el resto.
- 3º Establecía un régimen de ayudas compensatorias para evitar un impacto negativo en las regiones productoras de la Comunidad.
- 4º Establecía contingentes arancelarios vinculados a un complicado sistema de licencias, beneficiando a los operadores de plátanos comunitarios y garantizando las exportaciones de los países ACP con la asignación de contingentes exentos del pago de aranceles. Básicamente, la reforma suponía una cuota de importación de dos millones doscientas mil toneladas para el plátano de la zona dólar (11), con un arancel del 20 por ciento, y por cantidades adicionales un arancel del 170 por ciento (que prácticamente anulaba las posibilidades competitivas del producto). Por su parte, las importaciones de países ACP quedaban libres de restricciones y aranceles hasta un volumen tradicional (12), y por encima de esa cantidad estaban sujetas a un arancel del 20 por ciento.

Se introdujo así el mecanismo de comercio 404/93 en julio de 1993, aunque desde su inicio estaba herido. Por un lado, Alemania presenta una demanda ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (13); por otro, cinco países miembros de la Unión de Países Exportadores de Banano (Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua y

(9) *Secretaría General de Política Comercial de la Unión Europea (1999).*

(10) *Países ACP con los que la entonces Comunidad Europea había firmado en 1973 la Convención de Lomé.*

(11) *Ampliada a dos millones y medio de toneladas con la incorporación de Suecia, Austria y Finlandia.*

(12) *La cuantía más alta de sus exportaciones por año hasta 1990.*

(13) *Recuérdese que Alemania era un significativo importador de plátanos de la zona dólar, en libre comercio, y que la nueva regulación le perjudica, al elevar los precios. Para ver los efectos en el precio del plátano con la nueva regulación y las repercusiones en Alemania, Sáenz de Miera Polvorinos (2000).*

Venezuela) presentan una reclamación ante el GATT (14). El panel resultante confirma que el nuevo régimen comercial es inconsistente con las reglas del GATT, aunque su resolución no es adoptada, debido a que todavía no existía el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC que obligase al cumplimiento de los dictámenes, y a que durante las negociaciones que están teniendo lugar simultáneamente en la Ronda Uruguay, la Unión Europea convence a Colombia, Costa Rica, Venezuela y Nicaragua para que firmen, en 1994, el Acuerdo Marco para el Banano (AMB), mediante el cual los países firmantes se llevan un trozo del contingente global en condiciones más favorables. Sin embargo, Ecuador, primer exportador mundial, y Honduras quedan fuera del AMB, al no estar integrados en el GATT (15).

3.2. La postura de Estados Unidos

Como se ha visto, Estados Unidos no tiene producción propia de plátano. Sin embargo, en ese país tienen su sede las dos más importantes compañías comercializadoras de plátano a nivel mundial (Chiquita y Dole).

Mientras que la estrategia seguida por Dole, junto con la seguida por la compañía Del Monte mexicana, pasa, tras la regulación comunitaria, por implantar sistemas de producción y comercialización en países ACP, y acuerdos con productores europeos para garantizarse así el máximo acceso a las licencias de importación de plátano, la compañía Chiquita opta por la confrontación directa con la Unión Europea.

Chiquita entra en pérdidas persistentes en los inicios de los 90. Ha errado su estrategia realizando fuertes inversiones en los países de la zona dólar, pensando en una apertura total del mercado comunitario. A su vez, compromete gran parte de sus recursos en el desarrollo del mercado en los países del este de Europa, que, aunque crece, no lo hace a la tasa esperada. Tiene por ello poco margen de manobra, y ve como va perdiendo cuota de mercado a nivel mundial y europeo (16). La única salida que le queda es conseguir que el régimen comunitario sea desmantelado, y para ello es necesario que la

(14) Para una descripción detallada, van de Kastele (1998).

(15) Ecuador fue invitado a participar, en el ánimo de asignarle un contingente arancelario, pero rechazó tal posibilidad.

(16) De 1992 a 1997 pasa del 34 por ciento del comercio mundial y del 30 por ciento del comercio comunitario al 24 por ciento y 15 por ciento respectivamente, perdiendo el liderazgo a favor de Dole. La pérdida más significativa la sufre en Alemania, su principal mercado, donde ve reducida a la mitad la cuota que tenía.

OMC lo considere incompatible con la regulación comercial aprobada en la última Ronda de negociaciones comerciales.

Su estrategia se encamina entonces a conseguir que el gobierno de Estados Unidos denuncie la práctica comercial europea. Karl Lindner, presidente de Chiquita, contribuye con millones de dólares a las campañas electorales del partido republicano y del partido demócrata, es amigo personal del senador Trent Lott (17), y sugiere a todos los congresistas que han recibido fondos que exijan a la Casa Blanca y a la Administración Clinton que inicien las acciones oportunas; básicamente la denuncia ante la OMC y la presión sobre el gobierno Mexicano (país que tampoco exporta plátanos a Europa) para que se sume a la iniciativa. También busca el apoyo de Ecuador, Guatemala y Honduras.

En la denuncia, Estados Unidos incorpora hábilmente alegaciones respecto al GATS (Acuerdo Comercial sobre el Comercio de Servicios), al asegurar que el régimen comunitario también viola el mismo. Evidentemente, toda limitación comercial afecta en mayor o menor medida a la prestación de algún servicio, y de esta forma indirecta justifica su participación en la demanda, alegando que sus intereses han sido dañados (18). Si el asunto hubiera sido tratado exclusivamente en el ámbito del comercio de mercancías, el Grupo Especial seguramente seguiría fallando contra el régimen europeo, pero al no entrar en juego el GATS, hubiera sido difícil justificar el interés de los Estados Unidos como parte reclamante. Y, si no hubiesen participado, habría sido más fácil negociar compensaciones o un nuevo acuerdo marco con las partes reclamantes que sí son actores efectivos del comercio internacional de plátanos (19).

En definitiva, la reclamación denuncia la violación por parte de la Unión Europea, al establecer el nuevo régimen del plátano, del GATT, del Acuerdo para el Trámite de Licencias de Importación, del Acuerdo sobre Agricultura y el Acuerdo General sobre el comercio de Servicios.

3.3. La postura de la Unión Europea

En 1975, los países que constituían entonces la Comunidad Económica Europea firman el Convenio de Lomé, donde se conceden ven-

(17) A la postre el que toma la iniciativa del impeachment comercial contra la Unión Europea.

(18) Recordemos que Estados Unidos no produce ni exporta plátanos, con lo que a priori no podría ser parte demandante. Y, evidentemente, de no participar Estados Unidos, las acciones del resto de países serían mucho menos significativas, pues tienen escaso poder de negociación, y de tomar represalias autorizadas por la OMC, éstas perjudicarían mucho más a sus propias economías, con subidas de precios, que a la Unión Europea.

(19) Compés López et al., (1997).

tajas comerciales a los países ACP, en reconocimiento de las obligaciones políticas y morales para con las antiguas colonias europeas y los socios comerciales más desfavorecidos.

En este pacto estaba incluido el sistema de importación de plátanos, que consistía en cuotas de importación para esos países y para otros productores, como los latinoamericanos, con asignación de licencias. La ventaja para los países ACP era que sus plátanos no pagaban aranceles al entrar en la CEE (20).

La introducción de la OCM en 1993 no supone cambios radicales en las cantidades importadas del plátano dólar, pero sí afecta a la actividad de las multinacionales norteamericanas, al privárseles de un tercio del contingente arancelario, que resulta transferido a los operadores del plátano comunitario a través del mecanismo de las licencias B.

Sin embargo, la postura comunitaria no es uniforme. La propuesta de la Comisión no gusta ni a los alemanes, que prefieren un régimen más abierto, ni a países como Francia y España, que no tienen incentivos para defender medidas que perjudiquen a sus productores, ya que una reforma que elimine el sistema de protección supondría una reducción importante de la capacidad productiva, y en consecuencia tendría unos costes sociales elevados que deberían ser financiados con cargo a los presupuestos nacionales. Además, cualquier posición que suponga ceder a los intereses de los países de la zona dólar y a los de Estados Unidos es vista como una concesión y puede tener consecuencias electoralmente negativas.

La presión que ejercen simultáneamente los países ACP (directamente sus gobiernos, e indirectamente a través de organizaciones ecologistas, no gubernamentales, sindicatos de trabajadores del plátano, etc.), la Asociación de Productores Europeos de Bananos (APEB) (21), en la que se incluyen los productores de Martinica, Guadalupe, Madeira y Canarias, los grupos de presión europeos Euro-BAN (European Banana Actino Network) y FLO (Fair Trade Labelling Organizations) exigiendo una cuota de comercio justo para países que respeten un conjunto de estándares sociales y ecológicos, entre otros, determina la decisión comunitaria de afrontar las posibles consecuencias de su régimen, dándolo por válido y comprometiéndose en su defensa (22).

(20) Raboy et al., (1995).

(21) Se crea en noviembre de 1989, con el objetivo de defender los intereses de los productores europeos con acción y representación ante las instancias europeas.

(22) Borrel (1997).

3.4. La resolución de la OMC

A mediados de 1996 se estableció el panel para examinar el régimen comunitario del plátano y determinar su posible incompatibilidad con los acuerdos de la OMC. Tanto el panel constituido al efecto como el Órgano de Apelación establecen en 1997 que la OCM era inconsistente con las obligaciones comunitarias contraídas según artículos I y XIII del GATT y II y XVII del GATS, sobre todo en lo referente al sistema de licencias de importación y su asignación, pues era claramente discriminatorio para con las compañías que importan y comercializan plátanos de la zona dólar. En enero de 1998, la OMC determinó que el plazo razonable para la aplicación de tales recomendaciones finalizaría el 1 de enero de 1999 (23).

La Unión Europea acepta incorporar los contenidos del panel. En julio y octubre de 1998 se adoptan dos Reglamentos mediante los que se modificaba el régimen anterior para hacerlo compatible con la normativa de la OMC, entrando en vigor a partir del 1 de enero de 1999. El nuevo régimen conserva la estructura básica del anterior, modificando la cuantía del contingente arancelario para las importaciones procedentes de países terceros no ACP y los aranceles aplicados dentro y fuera del contingente. A la vez, se reforma el mecanismo de concesión de licencias de importación y las concesiones a los países ACP, por ser los aspectos de la regulación más atacados por el Órgano de Solución de Diferencias.

Sin embargo, Estados Unidos, Ecuador, Guatemala, Honduras y México consideran que el nuevo sistema continúa siendo incompatible, y que la Unión Europea no estaba cumpliendo la resolución del panel. Estado Unidos solicita la autorización para tomar represalias contra las exportaciones comunitarias por valor de 520 millones de dólares. Como el Organismo de Solución de Diferencias dilata su resolución, en virtud de la sección 301 de la Ley de Comercio norteamericana este país pone en marcha las sanciones (24).

La guerra comercial alcanzaba su grado máximo.

4. EL MODELO DE EXPECTATIVAS DE CONFLICTO

Estamos ante un caso de negociación comercial en el que aparecen amenazas y represalias realizadas por parte de un jugador con el fin

(23) WTO (1998)

(24) Es lo que Bhagwati y Patrick (1990) han denominado «unilateralismo agresivo», para referirse a la aplicación de la ley comercial americana como instrumento de presión y sanción contra las prácticas comerciales de otros países, cuando los Estados Unidos las consideran perjudiciales a sus intereses. Para una revisión de las actuaciones norteamericanas en este sentido, Bayard y Elliot (1994).

de modificar la conducta del otro. El objetivo es responder a cuestiones tales como: ¿cuándo los jugadores se amenazan con represalias?, ¿cuándo el país defensor cede ante las demandas realizadas por el atacante?, ¿cuán importantes serán sus concesiones?

Drezner (2000) desarrolla un modelo de coerción económica que predice que los países que anticipan conflictos frecuentes se preocuparán más por los efectos distributivos y de reputación en el presente, que por los efectos económicos directos de sus actuaciones en el juego. Cuando los jugadores esperan desacuerdos futuros, pondrán más cuidado sobre la distribución relativa de las ventajas políticas, y sobre su reputación como negociadores en el futuro.

4.1. La negociación en un entorno de amenazas (25)

El modelo muestra que las estrategias de los dos países están determinadas por los costes de oportunidad de un resultado de punto muerto (o no acuerdo) y por la expectativa de conflictos futuros. A medida que los costes de oportunidad de punto muerto de los países objetivo se eleva, las sanciones son menos atractivas y útiles.

Las expectativas de conflicto tienen un efecto contradictorio en la coerción económica. Por un lado, cuando los países esperan numerosas disputas, el demandante (26) será más favorable a usar sanciones económicas. Por otro lado, la expectativa de conflictos frecuentes reducirá la magnitud de las concesiones que los jugadores están dispuestos a hacer.

El juego que se está estudiando se puede representar en forma extendida de la siguiente manera (gráfico 1).

En este gráfico se recogen las alternativas que tienen los jugadores A y B en las distintas fases del juego. La situación de partida se recoge en el pago denominado **SQA** (Statu Quo Ante). En esa situación, existe plena confianza entre las partes, y obtienen un pago de la situación comercial actual (que no tiene porqué ser libre comercio) tal como **(w+z,w+z)** (27). Por sencillez, se supone que el pago de ambos es igual; lo relevante en el juego no es el valor absoluto de los pagos, sino la variación relativa de ganancias o pérdidas para cada jugador.

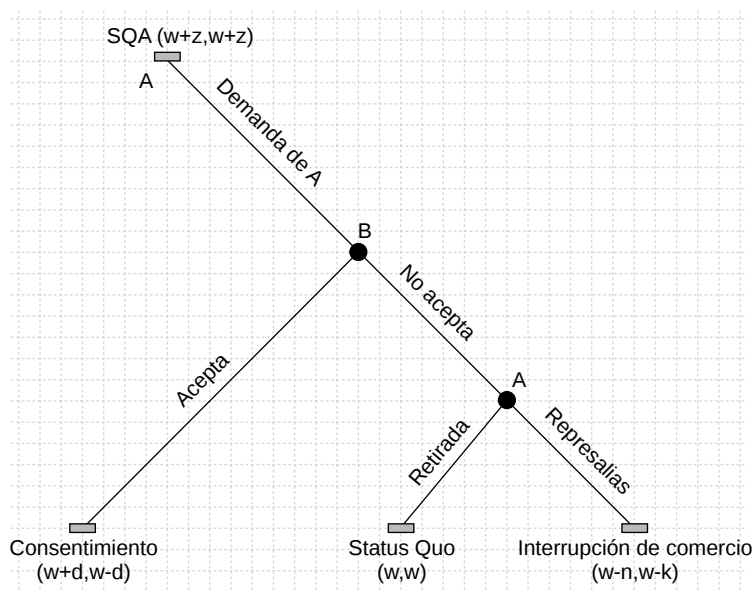
(25) Se incorpora aquí la descripción de Park (2001).

(26) Denominaremos «demandante» al país que exige al otro una concesión comercial. De no conseguirlo, es el país que establece las sanciones o represalias.

(27) En los pares de pagos, el primero se corresponde con A, y el segundo con B. Es decir (A,B).

Gráfico 1

**Versión extendida del juego de negociación
con represalias comerciales**



Fuente: Elaboración propia a partir de Park (2001).

A desea modificar el resultado de sus flujos de comercio, y para ello demanda a B una concesión comercial **d**, tal que suponga una merma para B en esa cuantía, y una ganancia para A por el mismo valor. En ese momento, haga lo que haga B, la relación de confianza entre las partes se ha perdido. Por decirlo de otra manera, el *fair play* desaparece, lo que inmediatamente merma los pagos en una cuantía **z**. La reivindicación de A merma ligeramente el comercio y la inversión, y la credibilidad del acuerdo que se pueda alcanzar. Evidentemente, esta variación **z** puede ser nula o tener un valor significativo.

Ante la demanda de A, el país B, en su nodo de decisión, ha de escoger entre dos alternativas opuestas. O bien cede la cuantía **d** al país A, o bien se opone y no acepta la demanda. Si opta por la primera alternativa, el juego termina, resultando un pago para las partes tal como **Consentimiento (w+d, w-d)**. Si opta por la segunda, se ha de analizar la respuesta de A. Éste puede echarse atrás, y renunciar a la

demanda, con lo que el pago sería **SQ (Statu Quo) (w,w)** (28), o bien puede llevar a cabo represalias comerciales que generen una reducción en el pago de ambos países; en el caso de B por las represalias (**k**), en el caso de A por la merma en el volumen de comercio (**n**). El resultado sería **Interrupción de comercio (IC) (w-n,w-k)**.

4.2. Las funciones de expectativas de conflicto

En el juego anterior, si A y B se preocuparan sólo por sus beneficios absolutos en el corto plazo, una reflexión hacia atrás resuelve rápidamente el juego. A, escogiendo entre echarse atrás o mantenerse en las amenazas, preferirá lo primero (preferirá las ganancias del comercio constante a los costes asociados a la opción de represalias comerciales). Es decir, **w > w-n (SQ mejor que IC)**.

Yendo hacia atrás, B, en su nodo de decisión, sabe que A escogerá echarse atrás. Sus opciones son ceder a A **d (w+d,w-d)**, o permanecer firme y alcanzar **SQ (w,w)**. B prefiere permanecer firme.

A debe escoger entonces si dejar las cosas como están **SQA** o demandar concesiones a B, lo que llevará a **SQ**. A ni siquiera reclama a B. El resultado de este juego es que A no hace nada (**SQA**). Así, aunque se asuma que A y B se preocupan sólo de su propio pago, el único equilibrio de este juego es **SQA**. (A prefiere no hacer nada a llevar a cabo amenazas costosas).

Se puede introducir entonces la función de expectativas de conflicto. Definamos U_A y U_B como las funciones de utilidad de los dos países participantes, de la forma:

$$U_A = \beta (P_A) + (1-\beta)(P_A - P_B) \quad [1]$$

$$U_B = \beta (P_A) + (1-\beta)(P_B - P_A) \quad [2]$$

donde:

P_A : el pago para A del resultado.

P_B : el pago para B del resultado.

β : expectativas mutuas sobre represalias.

Esas funciones de utilidad para A y B son lineales, y se obtienen como ponderación de las preferencias absolutas y relativas de las partes. El parámetro β oscila entre $0 \leq \beta \leq 1$. Para un compañero comercial perfecto, $\beta=1$. Para un adversario comercial perfecto, $\beta=0$. De esta

(28) Recuérdese que el simple hecho de reivindicar merma la confianza y las relaciones en la cuantía z , lo que hace que volver a la situación de partida en cuanto a la demanda suponga ahora un pago (w,w) .

forma, $(1-\beta)$ es la expectativa mutua de probabilidad de conflicto futuro.

Si los países esperan pocas disputas, β estará próximo a 1, probabilidad de conflicto $(1-\beta)$ próxima a cero. A y B se preocupan sólo de las ganancias absolutas P_A y P_B , o, lo que es lo mismo, la función de utilidad en el caso simple queda definida de forma tal que las utilidades son iguales a los pagos del juego presente. Si los jugadores esperan disputas comerciales sin fin, entonces $\beta=0$. A y B se preocupan sólo de sus ganancias relativas $U_A=(P_A-P_B)$ y $U_B=(P_B-P_A)$, y ven el juego como una negociación suma cero (lo que gane uno, a costa de la ganancia del otro) (29).

A medida que aumentan las expectativas de conflicto, lo hacen también los efectos materiales y de reputación de cualquier concesión de cada una de las partes. De esta forma, incorporar expectativas de conflictos futuros hace que el juego sea ligeramente más complejo.

La inducción hacia atrás no produce ahora una única solución (a diferencia de lo que se ha visto con anterioridad). En el nodo de decisión final, A no necesariamente preferirá **SQA** a **IC**. Hay condiciones bajo las cuales A preferirá retraerse, no pedir nada a B, siendo el resultado, como antes, **SQA**. Pero si A prefiere **IC** a **SQ**, el juego puede tener un resultado diferente.

Yendo hacia atrás, B se enfrenta a la elección entre ceder **(w+d,w-d)**, o no hacerlo y sufrir las consecuencias **IC (w-n,w-k)**, y su elección ahora es menos clara que antes, cuando escogía entre ceder y **SQ**. Lógicamente, la decisión de B depende del tamaño de la exigencia de A (**d**).

Finalmente, no está claro si A preferiría la cesión de B a **IC** o a **SQA**. Si prefiere **SQA**, no hará nada. Pero si prefiere **IC** a cualquiera de los otros resultados (posiblemente con el objetivo de prolongar la negociación y ganar una **d** significativa de B), puede hacer una demanda a B tan grande que éste no cederá, alcanzándose un resultado **IC**.

Aunque esta explicación pueda parecer *a priori* oscura y enrevesada, es fácil de aclarar con los dos elementos que se comentan a continuación, y que formalizan las decisiones de las partes en cada nodo. Se trata de la condición de represalias (que determina cuan-

(29) En esta situación no importa tanto la ganancia del conflicto presente como la reputación que se adquiere para ganar conflictos futuros, de ahí que el juego sea rival. En consecuencia, el parámetro β no define la «belicosis» de cada una de las partes (en cuyo caso podría diferir de un jugador a otro), sino las perspectivas de conflicto futuro entre ambos contendientes, con lo que es igual para los dos países. Bayard y Elliot (1994) han contrastado el modelo que aquí se propone para 72 casos de conflictos comerciales, resultando significativo dicho parámetro como indicador del grado de rivalidad comercial.

do un país A toma represalias para con el otro B) y la condición de demanda (para fijar la cuantía **d** que se solicita por parte del demandante).

4.3. La condición de represalias

La función de utilidad de A en **SQ** debe compararse con la **IC**. Si en **IC** la utilidad es mayor que en **SQ**, entonces A se mantendrá firme en sus exigencias, y preferirá tomar represalias.

$$U_A(IC) > U_A(SQ) \quad [3]$$

Según [1]:

$$U_A(SQ) = w \quad [4]$$

$$U_A(IC) = \beta(w-n) + (1-\beta)[(w-n)-(w-k)] \quad [5]$$

De forma tal que, si se cumple [3], entonces $k-n > \beta k$. De esta forma,

$$\beta < \beta^* = 1 - (n/k) \text{ condición de represalias} \quad [6]$$

Si $\beta < \beta^*$, $U_A(IC) > U_A(SQ)$. A prefiere mantenerse firme. Al contrario, si $\beta > \beta^*$, A prefiere la retirada, y la condición de represalias no se satisface.

La condición β^* no es un punto fijo. A medida que se reduce la expectativa de conflictos (a medida que sube β), la condición de represalias es más difícil de satisfacer. Si ambos países esperan gran número de disputas futuras, con grandes efectos económicos y de reputación, la condición de represalias no es difícil de alcanzar. Sin embargo, incluso si A ve sólo el juego en el contexto suma cero, no amenazará con represalias a menos que B sufra los mayores costes.

A la inversa, si los dos países son compañeros comerciales perfectos, y se esperan pocas disputas, entonces la brecha en los costes de oportunidad ha de ser muy significativa (**k** ha de ser alto y **n** bajo) para que A prefiera **IC** sobre **SQ**.

La conclusión es que A amenazará represalias racionalmente sí y sólo si hay aspectos relevantes sobre ganancias relativas y efectos sobre la reputación. Eso no implica que la existencia de expectativas de conflictos futuros lleve automáticamente a represalias. Si los costes de oportunidad de A son grandes (**n**), preferirá retirarse, aun si ve la relación con B como la de un completo adversario, pues sería mucho peor la situación **IC**.

4.4. La condición de demanda

Si no se satisface la condición de represalias, la inducción hacia atrás muestra que el juego terminará en **SQA**. Sin embargo, si la condición de represalias sí se satisface, entonces B puede escoger entre ceder **d**, u optar por **IC**.

Una vez que la amenaza está hecha, A maximiza su utilidad haciendo la máxima demanda (**d**) posible. Sin embargo, **d** no puede ser ilimitada. Si **d** es muy grande, B preferirá **IC** sobre la cesión.

El tamaño de **d** se determina endógenamente:

$$U_B(\text{cesión } d) = \beta(w-d) + (1-\beta)[(w-d)-(w+d)] \quad [7]$$

$$U_B(IC) = \beta(w-k) + (1-\beta)[(w-k)-(w-n)] \quad [8]$$

$U_B(\text{cesión } d) > U_B(IC)$ sí y sólo sí:

$$d^* < \frac{k - (1-\beta)n}{2 - \beta} \text{ condición de demanda} \quad [9]$$

Esta condición indica cómo k , n , y β afectarán a d^* . A medida que es mayor la diferencia entre los costes de oportunidad (k y n) así lo hace la demanda óptima posible a ser realizada por A. Ese mismo aumento en la diferencia entre k y n hace **IC** menos soportable para B. Con lo que estará dispuesto a ceder ante una demanda mayor.

En el último escalón de decisión hacia arriba, si se alcanza la condición de represalias y se calcula la demanda (**d**), A debe entonces tomar una decisión entre las opciones **Cesión (d)**, **IC** o **SQA**. Comparando $U_A(\text{cesión } d)$ con $U_A(SQA)$, es claro que salvo que el pago de no hacer la amenaza inicial ($w+z$) sea más grande que la magnitud demandada (**d**), cesión (**d**) es preferido a **SQA**. Es más, aun si las ganancias de no amenazar son más grandes que la demanda esperada, A podrá amenazar si la expectativa de conflictos ($1-\beta$) es suficientemente alta.

4.5. El espacio de pagos

Por último, es posible representar gráficamente las distintas opciones de los jugadores, trasladando a ejes cartesianos los distintos pagos que se pueden obtener en el devenir de la negociación (gráfico 2). En el eje de abscisas se recoge el pago (la utilidad o satisfacción) del jugador A, en el eje de ordenadas el pago del jugador B. Los ejes se cortan para un nivel de satisfacción igual a cero para ambos contendientes; de esta forma, y para este caso teórico en con-

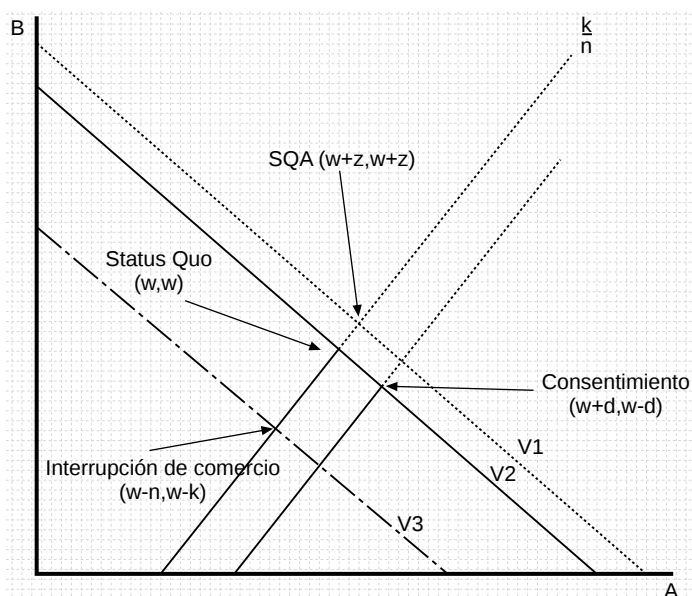
creto, se reflejan situaciones de pagos positivos para las dos partes, sea cual sea el resultado. En la práctica, evidentemente, esto no tiene por qué ser así. Cuanto más alejado está un pago del origen, mayor es la ganancia o satisfacción para el jugador correspondiente.

En el gráfico 2 se aporta la siguiente información. V1, V2 y V3 recogen la ganancia total para ambas partes de las distintas situaciones de comercio. Así, V1 es la ganancia de ambos cuando A no inicia ningún tipo de acción ($V1=wz+wz$). V2 es la ganancia de ambos cuando A inicia acciones, pero acaba retirándose ($V2=w+w$). Y por último, V3 es la ganancia conjunta cuando interrumpen su comercio ($V3=(w-n)+(w-k)$).

La relación k/n recoge la pendiente de la línea adjunta en el gráfico y hace referencia al porcentaje de reparto para cada una de las partes del incremento del beneficio por el acuerdo de comercio, porcentaje que viene determinado por el poder de negociación de las partes. Como se ha visto, esta ratio es una variable crítica en el resultado final.

Gráfico 2

El espacio de pagos de la negociación



Fuente: Elaboración propia.

Por último, estarían los pagos ya conocidos. El **SQA**, donde no se hace nada; el **SQ**, que resulta de volver al Statu Quo, pero una vez ha actuado algún jugador (y que supone un pago menor que el anterior), el pago cesión o consentimiento, donde A está en la mejor situación posible (como se puede ver ahora, no siempre ha de ser así, depende de la cuantía **d**), y el pago Interrupción de comercio, donde ambos están peor que en **SQ**.

Combinando los factores determinantes de las ecuaciones de represalias y de demanda con esta interpretación gráfica, es posible explicar analíticamente conflictos comerciales entre dos países cuando median sanciones, que es precisamente lo que ocurre en el caso que nos ocupa. Veámoslo.

5. EL CONFLICTO DEL PLÁTANO BAJO EL PRISMA DEL MODELO DE EXPECTATIVAS DE CONFLICTO

En el conflicto que estamos estudiando se dan todos los elementos recogidos en el modelo descrito. Estados Unidos desea que la Unión Europea elimine el régimen del plátano; es la demanda **d**. La Unión puede aceptar esta petición, o bien rechazar las exigencias norteamericanas; escogiendo esta segunda opción. En ese nuevo nodo de decisión, Estados Unidos puede retractarse y resolver el juego en el pago **SQ**, o bien represaliar a la Unión Europea, como de hecho hace, generando el pago **IC**. Lo que se pretende ahora, en la aplicación del modelo sobre la negociación, es describir la lógica de las decisiones de ambos participantes, retomando los argumentos de la parte descriptiva, vista en el epígrafe tres.

En función de esos argumentos, podemos establecer un orden de preferencias para cada jugador. Las opciones son cooperar con la otra parte (C) o no cooperar (D). Hay cuatro alternativas entonces: CC, DC, DD, y CD. El orden de preferencias se determina ordenando estos cuatro pagos.

Así, sabemos que la Unión Europea apuesta claramente por mantener el régimen del plátano, y que no está dispuesta a eliminarlo (30). Tanto las razones históricas apuntadas como la presión de los grupos que ya hemos mencionado, generan el orden de pagos siguiente: $D_{UE}C_{EEUU}/DD/CC/C_{UE}D_{EEUU}$. Es decir, la Unión Europea prefiere mantener el régimen (D_{UE}) y que Estados Unidos no

(30) Aunque es cierto, como se ha comentado, que hubo ligeras reformas, esto no altera la perspectiva general de mantenimiento del régimen, aunque atenuado. Se puede por ello argumentar que la Unión opta por la alternativa de defección.

haga nada y siga comerciando (C_{EEUU}). De no ser posible esta opción, prefiere no eliminar el régimen, y que Estados Unidos lleve a cabo las represalias (DD). En tercer lugar, estaría dispuesta a eliminar el régimen y que Estados Unidos no aplicase las sanciones (CC). La peor de las opciones, eliminar el régimen y aun así recibir represalias de Estados Unidos ($C_{UE}D_{EEUU}$). La Unión Europea juega *Deadlock*, como en el conflicto del pollo en los años sesenta (31), o la guerra de las oleaginosas a finales de los ochenta e inicios de los noventa, simultánea a la celebración de la Ronda Uruguay (32). La Unión Europea tiene una estrategia dominante de defección o lucha (D), pues, haga lo que haga Estados Unidos, prefiere no eliminar el régimen del plátano.

Por su parte, los norteamericanos tienen un orden de preferencias $CC/DD/D_{EEUU}C_{UE}/C_{EEUU}D_{UE}$. Su mejor alternativa, determinada por la presión de las compañías Chiquita y Dole (especialmente la primera), es conseguir que la Unión Europea elimine el régimen, y no tener que llevar a cabo las sanciones (CC). De no ser así, si no se consigue la cooperación europea, entonces la opción más atractiva, que es la que se lleva a cabo, es sancionar a la Unión (DD). Por último, ante la disyuntiva de aplicar sanciones quitando la Unión el régimen (DC) o no aplicar sanciones y que la Unión mantenga el régimen (CD), evidentemente Estados Unidos prefiere la primera alternativa. Así, los norteamericanos juegan una variante peculiar del juego *Stag Hunt*, donde las dos primeras opciones son precisamente las opuestas (o cooperación total, o lucha total).

Puesto que la Unión Europea tiene como estrategia dominante la lucha, optará en cualquier caso por D. De todos los pagos norteamericanos que incluyan la D europea, la lucha conjunta es el mejor posible para ellos. El resultado del juego es la lucha conjunta, donde ambos limitan el comercio para con el otro.

En el gráfico 2 se pueden observar las distintas situaciones. El pago **SQA** es aquel en el que Estados Unidos no hace nada, y acepta el régimen comunitario. El pago **consentimiento d** recoge la situación en la que Estados Unidos pide a la Unión Europea que elimine el régimen y ésta acepta. De no hacerlo (que es lo que ocurre en la realidad), los norteamericanos se enfrentan a la situación de retirarse (**SQ**) (en ningún caso se plantea esta situación) o tomar represalias para con la Unión (**IC**), y lo hacen en forma de sanciones comercia-

(31) Talbot (1978).

(32) Fonseca Peña y del Rosal Fernández (2002).

les, suspendiendo derechos arancelarios a una serie de productos europeos, por un importe total de quinientos millones de dólares (**k**) para la Unión Europea, siendo muy leves (**n**) los efectos sobre el país sancionador.

Si acudimos a la función de utilidad de Estados Unidos, retomando la ecuación [1], sabemos que según sea β , así será el pago del juego. Y sabemos que β mide las expectativas de conflicto, en función del pasado comercial de ambos negociadores, de los conflictos presentes y de los que se esperan. Pues bien, en el caso de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea, los conflictos son muy numerosos (33), lo que hace que β sea próxima a cero. Bajo esta situación, la función de utilidad norteamericana viene determinada por sus ganancias relativas ($P_{EEUU} - P_{UE}$). Lo que Estados Unidos gana es a costa del otro jugador. Estamos próximos a un juego de suma cero donde, evidentemente, el acuerdo no es posible.

Pero aun hay más. Las consecuencias de esta negociación eran muy importantes sobre la reputación de los negociadores. Como en su momento dijo el representante comercial norteamericano, «no es un conflicto sobre el plátano, sino sobre normas de comercio» (34). A Estados Unidos no le importan tanto los pagos de este juego concreto como el forjarse una reputación de negociador duro e intransigente para el futuro. En concreto, para otros temas objeto de conflicto, como el caso de la carne hormonada o el conflicto aéreo por el ruido de los aviones, en los que sí tienen un gran interés. Además, quiere comprobar la efectividad del Organismo de Solución de Diferencias de la OMC.

Lo que queda entonces por determinar es si se cumple la condición de represalias y la condición de demanda.

Respecto a la primera, se ha de recordar que para un β próximo a cero la condición de represalias es muy fácil de satisfacer, y, en consecuencia, Estados Unidos tiene estímulos para sancionar. Además, al aplicar las sanciones genera un grave daño a ciertos países europeos (**k** elevada), siendo los efectos sobre Estados Unidos relativamente pequeños (**n** baja). Esto supone que la relación **n/k** sea pequeña, y que la condición de represalias [6] se cumpla fácilmente para casi cualquier β . En consecuencia, el país atacante claramente optará por amenazar y tomar represalias. Además, la creación de la

(33) En el pasado, el conflicto del pollo, las oleaginosas, el caso Airbus-Boeing, la guerra del acero. En el presente, el conflicto de la carne hormonada, la regulación europea sobre el ruido de los aviones, la denuncia europea ante la OMC de la ley comercial americana y su sección 301, etc.

(34) McMahon (1998).

OMC conllevó una mayor estabilidad en el sistema de comercio multilateral. Esto significa que el escenario **IC** normalmente conlleva niveles de **n** muy bajos, es decir, la pérdida esperada de A es normalmente reducida, porque el OSD es quien dirime las diferencias comerciales. En cambio **k** tiende a ser elevado por la cuantía de las sanciones que puede llegar a sufrir B. Si esto ocurre, sea cual sea el valor de β , **IC** tenderá a ser preferible a **SQ**.

Respecto a la segunda, la condición de demanda, podemos ver cómo la exigencia **d**, por parte de Estados Unidos, es muy elevada. La exigencia de eliminar el régimen es difícil de aceptar por la Unión. Retomando [9], Estados Unidos considera que la diferencia entre **n** y **k** a su favor le faculta para exigir una **d** elevada, y a sancionar de forma tal que Europa no pueda soportarlo.

Por último, en el punto de decisión inicial (por seguir con el camino hacia atrás visto en la teoría del modelo), en la decisión de Estados Unidos entre **SQA** o pedir **d**, se ha demostrado que si el pago de cesión compensa el de partida (y así es, pues los intereses de las compañías productoras de plátano hacen, como se ha visto, que lo más deseable para los americanos sea el que los europeos eliminen su régimen), el país prefiere iniciar la demanda, arriesgándose a tener que tomar represalias.

En definitiva, por todas las razones apuntadas, la solución del juego es clara. La Unión Europea no está dispuesta a eliminar el régimen del plátano, y Estados Unidos no está dispuesto a retirar sus sanciones. El resultado es la lucha conjunta (DD) o, dicho de otra manera, el pago **IC** de interrupción de comercio. Y, sin embargo, en 2001 las partes alcanzan un acuerdo, ¿por qué?

6. LA SOLUCIÓN DE CONFLICTO

La OMC, a través del Órgano de Solución de Diferencias, resuelve en diversos paneles la incompatibilidad del régimen comunitario con las normas de comercio, y la Unión se ve obligada a aceptar esas resoluciones (35). Es la primera prueba palpable de que dicho Órgano va a ser posiblemente la contribución esencial de la OMC al sistema de comercio mundial: conflictos *a priori* irresolubles, como el que se describe, que terminan con acuerdo entre las partes bajo la presión coercitiva del mismo.

(35) En Anderson y Young (2000) se describe ese paso del entorno que denominan «de anarquía», donde cada parte negociadora obra de forma unilateral en la aplicación de represalias, al entorno de «la ley», donde aparece cada vez con más fuerza una institución destinada a resolver los conflictos entre los jugadores, la OMC en este caso.

En abril del año 2001, Europa acaba reformando nuevamente el régimen del plátano, asumiendo las exigencias de Estados Unidos (Chiquita da el visto bueno) y la propia OMC, retirando los primeros las sanciones comerciales. Los contenidos fundamentales del acuerdo fueron:

1. Eliminación de las asignaciones nacionales en la zona cuota dólar y nuevo reparto de licencias basándose en las exportaciones a la Unión Europea entre 1994 y 1996.
2. El 17 por ciento de la cuota dólar se asignará a operadores no tradicionales (por ejemplo, los que no comerciaban en el período de referencia).
3. Transferencia desde el 1 de enero de 2002 de cien millones de toneladas de la cuota ACP a la cuota dólar.
4. Este nuevo régimen permanecerá en vigor hasta el 1 de enero de 2006, cuando será sustituido por otro integrado sólo por aranceles para los plátanos dólar (sin cuotas ni licencias).

Estados Unidos consigue así claramente sus objetivos. Primero, la eliminación de gran parte de las restricciones del régimen comunitario del plátano de 1993. Segundo, comprobar la eficacia del Organismo de Solución de Diferencias de la OMC como instrumento de resolución de conflictos futuros.

7. CONCLUSIONES

- En los conflictos comerciales entre países, además del tamaño relativo y el poder de negociación consiguiente, influyen de forma significativa las expectativas de conflictos futuros y la reputación que cada una de las partes desea alcanzar para negociaciones posteriores.
- Ambos aspectos determinan las condiciones para que un país tome represalias sobre otro, y para que fije la cuantía de la demanda en términos de comercio.
- En las preferencias negociadoras de los jugadores influyen, de forma determinante, las presiones internas ejercidas por los distintos grupos de presión.
- Para el caso estudiado, la solución natural del conflicto es la lucha conjunta o interrupción de comercio. La Unión Europea no está dispuesta a eliminar su régimen; los Estados Unidos, en su deseo de apertura comercial del rival, no están dispuestos a eliminar las sanciones.

- La intervención de la OMC, y el correcto funcionamiento del Organismo de Solución de Diferencias, consiguen resolver el conflicto. Es el primer caso de resolución de un conflicto significativo por parte del OSD desde la constitución de la Organización Mundial de Comercio tras la Ronda Uruguay, lo que supone un claro empuje a favor del multilateralismo, y en contra de las acciones unilaterales.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, J. E. y YOUNG, L. (2000): «Trade implies law: the power of the weak». *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, 7.702, Cambridge, Massachusets, (<http://www.nber.org/papers/w7702.pdf>).
- BAYARD, T. O. y ELLIOT, K. A. (1994): *Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy*, Intitute for Intenational Economics, Washington.
- BHAGWATI, J. y PATRICK, H. T. (ed.) (1990): *Aggressive Unilateralism: America's 301 Trade Policy and the World Trading System*, Ann Arbor: University of Michigan Press, Michigan.
- BORREL, B. (1997): «Policy-making in the EU: the bananarama story, the WTO and policy transparency». *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 41: pp. 263-276.
- CHAMBRON, A. (2000): *Straightening the bent of the banana*, EFTA, Luxemburgo (<http://www.bananalink.org.uk/resources/documents.htm>).
- COMPÉS LÓPEZ, R.; GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M., y ALDANONDO, A. M. (1997): «La OMC y la solución de diferencias comerciales: el caso del plátano». *Revista Española de Economía Agraria*, 181: pp. 121-156.
- CONYBEARE, J. A. C. (1987): «The chicken war», en J.A.C. Conybeare, *Trade wars. The theory and practice of international commercial rivalry*, Columbia University Press, Nueva York: pp. 160-175.
- DREZNER, D. W. (2000): *The Sanctions Paradox: Economic Statecraft and International Relations*, Cambridge University Press, Cambridge.
- FONSECA PEÑA, A. y DEL ROSAL FERNÁNDEZ, I. (2002): «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». *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 196: pp. 9-31.
- JOSLING, T. E. y TAYLOR, T. (eds.) (2003): *Banana wars: the anatomy of a trade dispute*, CAB International, Cambridge, MA, Estados Unidos.
- 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. 331-339.
- MAKKI, S. S.; TWEETEN, L. y GLECKER, J. (1994): «Agricultural trade negotiations as a strategic game». *Agricultural Economics*, vol. 10: pp. 71-80.
- McMAHON, J. A. (1998): «The EC banana regime, the WTO rollings and the ACP. Fighting for economic survival?». *Journal of World Trade*, 32: pp. 101-114.

- PARK, J. (2001): *Trade Negotiations under a Retaliatory Treta: Conflict Expectations Approach*, Tesis doctoral, Universidad de Seul.
- RABOY, D. G.; SIMPSON, T. L. y XU, B. (1995): «A transition proposal for Lomé Convention trade preferences: the case of the EU banana regime». *World Economy*, 18: pp. 565-581.
- READ, R. (1994): «The EC internal banana market: the issues and the dilemma». *World Economy*, 17: pp. 219-235.
- ROCHE, J. (1998): *The international banana trade*, Woodhead Publishing Limited, Abington, Cambridge, Inglaterra.
- SÁENZ DE MIERA POLVORINOS, V. (2000): *El impacto de la Organización Común de Mercado del sector del plátano sobre los principales precios internacionales*, Tesis doctoral, Universidad de Oviedo.
- SECRETARÍA GENERAL DE POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA (1999): «El conflicto del plátano entre la UE y Estados Unidos». *Boletín ICE Económico*, 2.612: pp. 3-10.
- TALBOT, R. B. (1978): *The Chicken War*, Iowa State University Press, Iowa.
- TANGERMANN, S. (1997): «Banana policy: a European perspective». *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 41: pp. 277-282.
- VAN DE CASTEELE (1998): «The banana chain: the macroeconomics of the banana trade». IUF, Amsterdam, documento presentado en la *International Banana Conference*.
- WTO (1998): *EC-Regime for Importation, Sale and Distribution of Bananas*, WT/DS27/15, Ginebra (<http://www.wto.org/wto/dispute/1735d.doc>).

RESUMEN

La guerra comercial del plátano. Una aproximación desde la teoría de juegos

El comercio mundial del plátano y la regulación de las importaciones en la Unión Europea a través de una Organización Común de Mercado ha sido objeto de disputa comercial durante los años noventa entre la UE y Estados Unidos. El objetivo del presente trabajo es analizar el conflicto y las estrategias de negociación de las partes en el marco de la teoría de juegos y, en especial, bajo la perspectiva del peso relativo de los contendientes, la reputación de cada uno como negociador, y las expectativas de conflictos futuros; todo ello en un contexto de amenaza de sanciones comerciales. Las conclusiones básicas se centran en destacar la imposibilidad de alcanzar un acuerdo comercial mediante un proceso de negociación, y el papel determinante del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC en la resolución del conflicto.

PALABRAS CLAVE: Comercio del plátano, teoría de juegos, conflicto comercial, negociación agrícola.

SUMMARY

The banana trade conflict

During the nineties, the banana world trade and imports regulation in the EU common market organization has caused a trade conflict between UE and USA. The aim of this paper is analysing the conflict and the negotiation strategies of both parts in a game theory framework, specially from the perspective of relative power, reputation as negotiator and expectatives about future disputes; all of this in a context of economic sanctions threats. Conclusions emphasize the impossibility of reaching a trade agreement trough a negotiation process and the relevant role of WTO's Dispute Settlement Body to solve the conflict.

KEYWORDS: Banana trade, game theory, trade conflict, agricultural negotiation.