

# Los procesos de negociación comercial entre países

## Condicionantes internos y externos

ALBERTO FONSECA PEÑA\*

LORENA GARCÍA ALONSO\*

*La Teoría económica demuestra que cualquier iniciativa que se tome en un país para restringir sus relaciones comerciales con otro resulta habitualmente perjudicial para los intereses globales de ambos. Sin embargo, la presión ejercida por algunos agentes económicos, aquellos que resultan beneficiados por la limitación de la competencia extranjera en el mercado nacional, basta para que todos los países tiendan a controlar sus importaciones. Esta ausencia de libre comercio propicia el nacimiento de procesos de negociación comercial internacional orientados a reducir, de común acuerdo, las limitaciones existentes. En las dos partes en las que se ha configurado este trabajo se dan las claves que permiten, primero, entender el proceso de protección comercial exterior como una situación de equilibrio entre la demanda y la oferta de regulación generadas por los distintos grupos de interés de una economía y, segundo, emplear el marco de la teoría de juegos como instrumento de análisis que explica cómo se desarrollan las negociaciones con otros países a partir de esa posición nacional.*

*Palabras clave: negociación comercial, acuerdos internacionales, grupos de intereses, teoría de juegos.*

*Clasificación JEL: F13.*



COLABORACIONES

### 1. Introducción

En una negociación de carácter internacional los jugadores (los gobiernos) toman parte en dos juegos simultáneamente (Putnam, 1988): el doméstico o nacional, donde esos negociadores están sometidos a ataques severos y a divisiones de opinión por parte de los distintos grupos de interés existentes en la sociedad (Iklé, 1964), y el internacional, en el que las posturas de cada país se derivan del resultado del juego nacional. Así pues, en la medida en que los conflictos internos determinan el orden de pre-

ferencias de cada país en el juego exterior, no bastará con analizar las ganancias de los acuerdos posibles en la negociación internacional, sino que habrá que describir y tener previamente en cuenta los condicionantes internos (1) (Cuadro 1).

CUADRO 1 NEGOCIACION COMERCIAL	
Nivel nacional	Nivel internacional
El Estado negocia con grupos de interés y agentes sociales	El Estado negocia acuerdos comerciales con otros países

\* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Oviedo.

(1) Para ver la interrelación entre la dimensión interna e internacional (MAYER, 1992), (EVANS, JACOBSON y PUTNAM, 1993), (FREEMAN, 1993).

Consecuentemente, el primer nivel de análisis se desarrolla utilizando la teoría general de *búsqueda de rentas*, la cual permite incluir adecuadamente los factores políticos existentes dentro de cada país implicado en la negociación. Mientras, el segundo se aborda en el contexto de la teoría de juegos, para la que el número de actores, el tamaño relativo de las partes, los costes de transacción o el número de iteraciones del conflicto condicionan el comportamiento de todo Estado maximizador del bienestar nacional.

En definitiva, el proceso y el resultado de las negociaciones comerciales a nivel internacional están determinados, según este enfoque, por la interrelación existente entre los intereses políticos de cada país, por la estructura internacional que configura el escenario en el que tiene lugar la negociación y por la percepción que cada una de las partes tenga del conflicto, es decir, la información de que disponga cada jugador acerca de los intereses, las posibilidades y las limitaciones del resto de participantes en el juego.

Para exponer detalladamente estos aspectos, iniciamos el trabajo partiendo de la dimensión nacional con el objetivo de determinar un orden de preferencias (2) genérico para los países. Una vez establecido, en la segunda parte del mismo analizamos los factores que inciden en el proceso de negociación comercial a nivel internacional y estudiamos cómo se desarrolla éste en el marco de la teoría de juegos.



COLABORACIONES

## 2. La demanda y la oferta de protección frente al exterior. Los condicionantes internos

Cualquier actuación doméstica que pueda condicionar las estrategias definidas por los diferentes Estados para maximizar el ingreso nacional y que suponga una redistribución de la riqueza ya existente se considera una actividad de *búsqueda de rentas* (Tollison, 1982). Toda la literatura coincide al considerar que este tipo de actividad propicia el derroche de recursos a nivel nacional en

(2) En teoría de juegos, se entiende por orden de preferencias la posición relativa, en términos de utilidad o bienestar, de las distintas opciones a las que se enfrenta el jugador.

tanto todos los grupos implicados incurren en algún tipo de coste al tratar de imponer en el mercado restricciones que reviertan en su propio beneficio. Fruto de las presiones que estos colectivos llevan a cabo, el Estado puede tomar decisiones que no necesariamente maximicen el bienestar nacional (3) y que, en la medida en que sólo busquen beneficiar a los grupos interés, supongan una pérdida de bienestar neta para el conjunto de la sociedad (4).

La literatura sobre *búsqueda de rentas* se puede dividir en dos categorías. En la primera categoría se incluyen los trabajos realizados por los economistas de la *Escuela de elección pública*, que presuponen un Estado débil que simplemente responde a las demandas de los grupos de presión más influyentes. Todos los modelos desarrollados partiendo de esta perspectiva se centran, pues, en el lado de la demanda. En la segunda, integrada por trabajos más recientes, se incorporan factores de oferta y reconocen al Estado un papel activo en el juego de la distribución de la renta, lo que le convierte en un agente más que busca satisfacer sus propios intereses.

Si, como dice la teoría económica, el libre comercio incrementa el bienestar de una sociedad, cabría esperar que cualquier gobierno de un país democrático que lo promoviera ganase votos porque, según el *teorema del votante mediano*, éste estará a favor del libre comercio si con él se beneficia la mayoría o si hay posibilidades de redistribución si es la minoría la que obtiene las

(3) Frente a la visión normativa de TINBERGEN y MEADE, en la que un gobierno idealista y bien informado trabaja en interés de todos corrigiendo los fallos del mercado y aportando estabilidad y equidad, y frente a la óptica de la Escuela de Chicago, según la cual la intervención del Estado siempre es desestabilizadora, aquí se seguirá el enfoque de DOWNS (1957), para el que el Estado actúa tratando de maximizar los votos que se puedan derivar de sus actos. Este enfoque está matizado por LINDBECK (1986), para quien el Estado opta por la popularidad antes de las elecciones y prefiere la opción normativa, antes comentada, tras ellas. En cualquier caso, la regulación pública siempre se deriva de las preferencias de los grupos de presión que compiten entre sí.

(4) En este sentido, es conveniente tener en cuenta la matización que introduce BHAGWATI (1982). Según su enfoque, las actividades de *búsqueda de renta* forman parte de un grupo más amplio que denomina DUP (actividades no directamente productivas) y que pueden servir para aumentar el bienestar nacional en la medida en que pueden conducir a un segundo óptimo: en una economía con múltiples distorsiones derivadas de las actuaciones de los buscadores de renta, añadir una más modificará el nivel de bienestar social y lo podrá hacer en cualquier sentido.

ganancias (Frey, 1987). No obstante, este teorema está basado en supuestos que no reflejan adecuadamente algunos aspectos importantes de la realidad y su modificación permite explicar por qué en una sociedad democrática existe protección comercial frente al exterior.

Por un lado, una reducción arancelaria perjudicaría a aquellos agentes económicos vinculados a la producción de los bienes que han de competir con los bienes importados y este colectivo, si no es compensado convenientemente, puede obstruir cualquier intento de reducción de las trabas comerciales. Por otro lado, los agentes potencialmente beneficiados por la liberalización del comercio tienen (como veremos después) menos incentivos que los perjudicados para informarse y constituir un grupo de presión y, consecuentemente, para participar en la votación, bien sea a título individual o a través de la asociación con grupos que defiendan otros intereses. Además, la protección del mercado nacional mediante aranceles supone una fuente de financiación pública. Por todo esto, el resultado en muchas ocasiones no es favorable al libre cambio, sino que lo es a la protección, porque hay un mercado político que la propicia. Veámoslo en detalle.

### 2.1. La demanda de regulación

Parece claro que cualquier iniciativa que favorezca la protección del mercado nacional frente a la entrada de productos extranjeros será apoyada por quienes resulten beneficiados con ello y rechazada, con mayor o menor intensidad, por los perjudicados. El primer problema consiste en determinar quiénes se incluyen en cada grupo.

Existen dos modelos alternativos al respecto: el de Stolper-Samuelson y el de Calmes. Según el primero, los propietarios del factor productivo utilizado intensivamente en la industria que compite con las importaciones serán los que ganen con la protección, y viceversa. Así, este modelo asocia las ganancias y las pérdidas con los factores: trabajo y capital. Sin embargo, Calmes no vincula el resultado de la protección a la intensidad con que sea utili-

zado cada factor en cada caso porque utiliza el supuesto de la inmovilidad factorial entre sectores. Según este segundo modelo, las ganancias las obtienen los agentes económicos vinculados a los factores empleados en el sector protegido. Es en este último enfoque en el que se basan Brock y Magee (1978) para analizar el proceso de elaboración de la política comercial de un país, y será el que nosotros seguiremos a continuación.

Siempre, y en cualquier economía, aparecen posturas contrapuestas respecto a la valoración de la conveniencia de proteger el mercado nacional de la entrada de producción exterior. Por un lado, las empresas domésticas que han de competir con las importaciones, así como las firmas que ofrecen productos complementarios a los de las locales y las que les suministran los recursos productivos necesarios para su fabricación, están interesadas en restringir la entrada de productos extranjeros en el mercado nacional en la medida en que con ello aumenten su cuota de mercado. Mientras, y en el lado opuesto, tanto las empresas exportadoras como las que dependen de éstas y, muy especialmente, los consumidores de los bienes afectados por las restricciones, ganarían con la liberalización del comercio. La posición que finalmente se adopte en cada país respecto a la protección de sus mercados dependerá, en definitiva, del resultado de la lucha de intereses establecida entre ambas partes (Cuadro 2).



COLABORACIONES

CUADRO 2 DEMANDA DE REGULACION COMERCIAL	
Grupos a favor	Grupos en contra
- Productores nacionales competidores de importaciones	- Exportadores
- Grupos solidarios	- Consumidores

Según Olson (1965), los grupos que representen intereses muy específicos y claramente definidos, que no sean excesivamente numerosos y que tengan poder económico tienen más posibilidades para consolidar sus iniciativas que los grupos cuyos intereses sean más difusos y estén formados por un número elevado de miembros. Esto es así porque el incentivo de cada individuo a participar en la defensa de sus intereses depende de la ganancia privada que espere obtener, y ésta se reduce a medida que aumenta el tamaño del

grupo. Además, cuanto mayor sea un grupo más difícil y costoso es controlar y disciplinar a cada uno de sus componentes y, por tanto, con el tamaño aumentan las posibilidades de que surja dentro del colectivo el llamado *problema del polizón (free rider)* (5).

De esta forma, encontramos dos grupos destacados en conflicto (productores nacionales competidores de importaciones y consumidores) (6) con un poder de negociación claramente diferente. El primero es un grupo de un tamaño social relativamente pequeño, en general bien organizado y con bajos costes de control de conductas *free-rider*, con perfecto conocimiento de las ganancias asociadas a la protección, y dispuesto a comprometer recursos y votos según se atiendan o no sus peticiones, pues su renta depende de esa protección. El segundo es un grupo muy amplio, con grandes dificultades para organizarse y evitar los *free-riders*, desconocedor en gran medida de los efectos de la protección y de las pérdidas que ésta le genera y, en consecuencia, un grupo que no vincula sus votos a las decisiones gubernamentales en materia de comercio.

Además, los consumidores son también trabajadores que normalmente obtienen su renta de una o dos fuentes, por lo que cualquier política gubernamental que incida sobre éstas será de vital interés para ellos. Como cada individuo gasta su renta en una amplia variedad de bienes, la alteración del precio de alguno de dichos bienes le

resultará mucho menos significativa y difícil de cuantificar que la variación que pueda derivarse de una regulación gubernamental de la actividad de la que dependen sus ingresos. Por tanto, es mucho más probable que los individuos respondan activamente ante el diseño de las políticas que afecten al sector en el que ejercen de productores que en el de aquellas que les afectan como consumidores.

Hay que tener en cuenta también que los grupos de interés a menudo obtienen sus victorias porque ganan la simpatía de otros colectivos que se prestan a apoyar sus reivindicaciones, a veces incluso en contra de sus propios intereses. Esta solidaridad política surge cuando un grupo sufre repentinamente una gran pérdida en sus ingresos, especialmente si dicha pérdida se produce en una época de depresión general. Las razones que lo justifican fueron identificadas por Baldwin (1982), quien observó que el bienestar individual está vinculado al de otros individuos de modo que desemboca en una reacción altruista del tipo: si los demás están peor, mi bienestar por ello también empeora, y viceversa. Además, el apoyo puntual a otro grupo puede concebirse también como una estrategia que busque la devolución posterior del favor realizado (7).

En definitiva, el tipo de regulación que tenga lugar en cada mercado dependerá del resultado de la negociación habida entre los distintos grupos de interés afectados, que estará condicionado, además de por la intensidad con que defiendan sus reivindicaciones, por su respectivo peso político. Consecuentemente con todo lo expuesto, se puede concluir que todo país tiende a limitar la entrada de productos extranjeros en sus mercados para proteger los intereses de los productores nacionales puesto que éstos tienen, como se ha visto, una importante capacidad de presión sobre el gobierno.

## 2.2. La oferta de regulación

El grado de protección frente a la entrada de productos exteriores que disfrutan los mercados de cada país es el resultado de una decisión políti-

(5) Este problema aparece siempre que los beneficios de un grupo recaen en cada uno de sus miembros, independientemente de la aportación de cada uno a la resolución del conflicto. En colectivos voluminosos, cada individuo sabe que su contribución marginal al conjunto no es determinante y, actuando según una lógica racional y egoísta, intenta que sean los demás los que hagan el esfuerzo para llevar a buen término la causa común. Los grupos de acción política tratan de solucionar este problema estableciendo organizaciones que fuercen la participación activa de sus miembros y expulsan a aquellos otros que no se impliquen en la defensa de los intereses comunes del grupo (sindicatos, asociaciones, clubes...).

(6) Los exportadores tienen una capacidad de presión menor sobre el gobierno. Aunque es un grupo relativamente reducido y puede organizarse bien, al igual que los productores nacionales competidores de importaciones, cuenta con el gran problema de que no puede definir con precisión las pérdidas derivadas de la protección comercial. Estas pérdidas surgirían en la medida en que otro país tomase represalias, pero no tiene por qué ser así. De haberlas, pueden no afectar a los productos que exporta. Y de afectarles, siempre puede reconducir sus exportaciones hacia terceros países.

(7) Ver en este sentido CORDEN (1974).



COLABORACIONES

ca del gobierno que ostente el poder en cada momento. Dado que los consumidores no constituyen un grupo de interés muy activo en este campo, los políticos están dispuestos a ofrecer su protección a determinados sectores productivos para captar en las elecciones los votos necesarios para gobernar.

El político debería sopesar los argumentos económicos que defienden el libre comercio y confrontarlos con aquellos otros que aconsejan la protección comercial para poder determinar, y así defender, la opción que maximice el bienestar nacional. Para ello precisa información, y esta información procede de los grupos de interés afectados (productores y consumidores); grupos que no son equiparables ni en la disponibilidad de recursos para defender sus intereses, ni en la motivación o la capacidad para organizarse como colectivo.

Además, el político también tiene sus propios intereses; intereses vinculados a la captación del mayor número posible de votos. Todo candidato a ganar unas elecciones sabe que cada colectivo centra la defensa de sus intereses en unas áreas muy delimitadas y que por tanto, y en función de la respuesta que dé cada político a la resolución de sus problemas, el grupo orientará sus votos y sus recursos (8).

De esta forma, el político evalúa la posibilidad de reelección (9) en función del respaldo (votos y recursos) que le suministra el colectivo al que apoya y lo contrapone al posible perjuicio que pueda causarle la asociación con ese grupo de interés (*lobby*) y al coste social de la política de redistribución resultante (Brock y Magee, 1978) (10).

(8) Aquellos colectivos menos organizados, como pueden ser los consumidores, tienen una amplia diversidad de intereses y nunca decidirán su voto en base a un único tema.

(9) Precisamente, el hecho de que los beneficios en votos o contribuciones posiblemente excedan a las pérdidas derivadas de la reducción del apoyo de los grupos perjudicados es lo que origina esa regulación (HANSEN, 1990).

(10) Al margen de este razonamiento estrictamente «electoral», autores como HANSEN (1990), CASSING, McKEOWN y OCHS (1986), o MAGEE (1980) vinculan la evolución de la economía a la intensidad de la protección de los mercados nacionales frente a la competencia exterior. De esta forma, en los períodos de crisis, el incremento del desempleo, de la inflación o del déficit pueden propiciar que los gobernantes incrementen la intervención en los mercados para mejorar la situación económica de los gru-

La Administración Pública, como tal, también juega un papel importante en la oferta de regulación de los mercados. La función de utilidad de un burócrata depende de aspectos como el prestigio, el poder o la influencia que ejerza dentro del grupo que administra. A pesar de que la actuación de la Administración la determina el gobierno en respuesta a las preferencias del parlamento, ambos estamentos tienen pocos incentivos para controlarla estrechamente y, de este modo, los burócratas tienen capacidad para interferir en el área de la política comercial que gestionen. Lo harán porque les interesa proteger el sector para mejorar sus relaciones con el mismo (mejor aceptación y valoración) y porque su poder como burócrata también aumentará en la medida en que el sector consiga mayor poder económico.

Si tenemos en cuenta todos los argumentos expuestos (Cuadro 3), podemos concluir que por el lado de la oferta también existe una predisposición natural a limitar la presencia de productos extranjeros en los mercados nacionales; a interferir en los flujos comerciales con el exterior.

CUADRO 3 LA OFERTA DE REGULACION	
Político	Burócrata
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bienestar nacional</li> <li>- Maximización del número de votos</li> <li>- Información de la que dispone</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tamaño relativo del sector</li> <li>- Control de la información</li> <li>- No dependiente de votos</li> </ul>

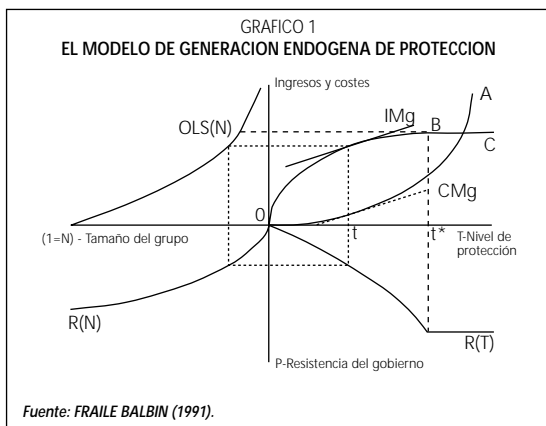


COLABORACIONES

### 2.3. El modelo de generación endógena de protección

El nivel de protección de los distintos mercados nacionales frente a la entrada de producción exterior es siempre resultado de un proceso de negociación que refleja el equilibrio de intereses antes descritos. Dicho resultado puede plasmarse en un gráfico que muestre la interrelación de todos los aspectos que lo condicionan: los ingresos y los gastos derivados de la actividad de *búsqueda de rentas* (en este caso, la protección comercial), la actitud gubernamental frente a la regulación, la influencia del colectivo sobre el

pos más reivindicativos de la sociedad, reduciéndola en las etapas de crecimiento. Tendríamos así un enfoque positivo de la protección que se contrapone al normativo, centrado en el estudio de los efectos de la protección y no en los motivos de su existencia.



gobierno y los costes de organización y de control interno del grupo de presión, representados todos ellos en el Gráfico 1.

Mediante este Gráfico, es posible analizar cómo se determina el nivel de protección de equilibrio en cada mercado. De manera conjunta, los intereses de los demandantes y de los oferentes de la regulación se reflejan en él y se interrelacionan a través de todos sus cuadrantes. En el primero, se obtiene el nivel óptimo de protección desde el punto de vista del grupo de interés que la solicita. Para ello, se utilizan dos curvas: OA, que refleja el coste derivado de la actividad de *búsqueda de rentas*, y OBC, en la que se muestra el nivel de ingresos asociado a dicha actividad. Dado que el grupo de presión busca maximizar el beneficio derivado de su actuación, tratará de obtener un nivel de protección que garantice que el rendimiento del último recurso invertido en conseguirla iguale su coste. Dicho de otro modo, el nivel de protección de equilibrio será el que sitúe a cada colectivo en su óptimo; el que permita igualar el IMg derivado de la actividad de *búsqueda de renta* con su CMg.

La curva OA tiene pendiente positiva porque se asume que el coste de conseguir niveles adicionales de protección es creciente al serlo la reticencia de los oferentes a ceder reiteradamente ante las presiones de los demandantes, como se verá a continuación. Además, la curva es tanto más baja cuanto mejor organizado, más eficiente y mejor visto por el resto de la sociedad sea el grupo. Por otro lado, la curva OBC, también de pendiente positiva, alcanza su máximo en el punto B, que corresponde al nivel de beneficios

que se derivaría del establecimiento de un arancel que cerrase totalmente el mercado (el llamado *arancel prohibitivo*).

En el segundo cuadrante se presenta la curva R(T), que refleja la predisposición del gobierno a regular el mercado. Dado que su objetivo último es también maximizar su utilidad, y según se explicó en el apartado anterior, el gobierno velará antes por los intereses de los productores que por el de los consumidores porque sabe que de este modo ganará más votos. Sin embargo, esto será así sólo hasta un nivel de protección tal que el incremento de precios resultante de la falta de competencia se haga evidente a los consumidores. Además, un nivel de intervención excesivamente elevado resulta ineficiente para la economía y, por ello, cuanto mayor es el nivel de protección de partida, mayor es la reticencia gubernamental a hacer más concesiones. Gráficamente, la curva muestra cómo evoluciona la resistencia a incrementar la regulación (R) según el nivel de protección existente (T).

La resistencia del gobierno a ceder ante las presiones de un colectivo depende también del tamaño de éste. Esta relación se muestra en el tercer cuadrante del Gráfico 1, en el que el tamaño del grupo se expresa en términos de la proporción que el número de sus miembros supone respecto al conjunto de la población (N), y se mide en el eje abscisas como la diferencia 1-N. De este modo, y como lo que busca el gobierno es maximizar los votos derivados de su actuación, la capacidad de presión de un colectivo organizado aumentará cuanto mayor sea su tamaño y, por tanto, la resistencia del gobierno a atender sus peticiones (R(N)) se reduce hacia el origen.

Sin embargo, si bien el tamaño del grupo le hace más importante y atractivo para el gobierno, a medida que aumenta también lo hacen los costes derivados de su organización y control y la posibilidad de que aparezcan polizones y, consecuentemente, pierda capacidad para presionar en defensa de sus intereses. En el cuarto cuadrante se vinculan estos dos últimos aspectos, y el resultado es una curva, OLS(N), cuya pendiente es negativa y que muestra cómo los costes derivados de la organización de un colectivo que desarrolla



COLABORACIONES

una actividad de búsqueda de renta se reducen a medida que el grupo decrece.

Como se puede ver, el resultado del conflicto de intereses que surge entre los agentes económicos de una sociedad respecto a las relaciones comerciales que ésta mantiene con el exterior conlleva siempre la existencia de un nivel de protección,  $t$ , que podrá variar si lo hace alguna de las circunstancias que lo determinan, pero que siempre será positivo. Una vez determinado este nivel de protección que garantiza el equilibrio de intereses de todos los agentes implicados, el gobierno de cada país diseña su política comercial y define el orden de preferencias que defenderá en los procesos de negociación internacional en los que participe. De cómo estos procesos se desarrollan, tratamos a continuación en la segunda parte de este trabajo, utilizando la perspectiva de la teoría de juegos.

### 3. Negociación y conflicto comercial.

#### Los condicionantes externos

Todo proceso de negociación comercial puede ser analizado en el marco de la *teoría de juegos*. Según ésta, las opciones de actuación posibles para cada *negociador o jugador* se denominan estrategias. Cada estrategia puede descomponerse en una secuencia de decisiones llamadas elecciones, que tienen lugar en los puntos de decisión, denominados *movimientos*. La selección de una estrategia concreta dentro del conjunto de todas las viables se denomina *juego del juego*. Una vez planteado el juego, se puede llegar a un resultado, *pago del juego*, que tiene lugar cuando las estrategias de cada jugador están en *equilibrio*, es decir, cuando ningún negociador gana si cambia unilateralmente su estrategia. Los pagos de todos los jugadores quedan recogidos en la *matriz de pagos*.

#### 3.1. La posibilidad del acuerdo

La característica fundamental de todas las negociaciones comerciales es que son *juegos de suma no nula* (11) en los que coexisten elementos

(11) Un *juego de suma no nula* es, por contraposición a un juego de suma cero, un juego en el que todos los participantes

de cooperación y de conflicto. La cooperación surge porque la magnitud del pago que reciben los jugadores varía según sea el grado de acierto de sus acciones, por lo que todos tienen interés en adoptar aquellas estrategias que permitan obtener el máximo beneficio posible. El conflicto aparece a posteriori, cuando los jugadores han de repartirse la ganancia obtenida.

Así entendida, una negociación debe contemplar aspectos relativos a la eficiencia y a la distribución. Por ello, todo acuerdo alcanzado ha de ser óptimo y racional; es decir, nunca será posible un acuerdo alternativo que conlleve un resultado final mejor para todos los negociadores simultáneamente o que implique un pago inferior al que obtendría cualquier jugador si se mantuviera al margen del mismo.

Sí es posible, sin embargo, que un jugador que quiera asegurar la consecución de un acuerdo esté dispuesto a aceptar una ganancia menor a la que obtendría si su actitud en el juego fuera más firme y estuviera dispuesto a asumir el coste de no alcanzar ningún tipo de pacto. El peligro que conlleva adoptar un comportamiento conciliador es que, lejos de favorecer el acuerdo, puede dificultarlo aún más si el otro jugador interpreta esa actitud como un signo de debilidad y responde endureciendo sus exigencias. Por eso es conveniente establecer un mecanismo de arbitraje que, reflejando el peso real de cada jugador, favorezca la adopción del acuerdo y evite caer en un juego de regateo de esta naturaleza.

#### 3.2. Factores determinantes en un proceso de negociación

Como se ha visto, el posible resultado de cada proceso de negociación no es único, sino que varía según cómo defiendan las partes sus propios intereses. El acuerdo alcanzado finalmente dependerá siempre del mecanismo de negociación adoptado en cada caso; de la secuencia establecida para realizar las propuestas y las contrapropuestas (Elster, 1989). Así, además de la orden de preferencias de los jugadores (recogido en la

ganan; un juego en el que los beneficios de los ganadores no se compensan con pérdidas del resto.



COLABORACIONES

matriz de pagos) (12), hay muchas reglas del juego que afectan decisivamente al carácter del mismo. Aspectos tales como la posibilidad de que el juego pueda repetirse, de que los jugadores puedan establecer acuerdos previos sobre sus estrategias, de que existan amenazas o de que sencillamente haya restricciones temporales o monetarias, condicionan el proceso de negociación (Rafia, 1982). Aquí analizaremos las principales, que son las recogidas en el Cuadro 4.

CUADRO 4  
FACTORES DETERMINANTES EN UN PROCESO DE NEGOCIACION

1. El paso del tiempo
2. El tamaño relativo de los países negociadores
3. La información de la que disponen los jugadores
4. Las jugadas estratégicas
5. Los mediadores

### 3.2.1. El paso del tiempo

El paso del tiempo es un factor a tener en cuenta en todo proceso de negociación porque tiende a favorecer la cooperación entre los jugadores en la medida en que negociar conlleva un coste y ofrece a los jugadores la posibilidad de comunicarse.

Prolongar la negociación implica incrementar el coste en que hay que incurrir para alcanzar un acuerdo. El coste aumenta por dos motivos: porque el proceso nunca es gratuito y resulta más caro cuanto más se dilate en el tiempo (Elster, 1989), y porque retrasa el inicio de la obtención de las ganancias derivadas del pacto, que perderán tanto más valor económico cuanto más tarde se produzcan.

No obstante, las guerras comerciales son siempre juegos iterados, juegos en los que los jugadores se comunican y se observan mutuamente y en los que los movimientos ocurren secuencialmente. Así, si los jugadores saben que van a jugar en ocasiones sucesivas, tienen mayor incentivo a actuar de forma ética para evitar posibles represalias del contrario (13).

(12) Para dos jugadores, con dos estrategias: C –cooperar–, D –no cooperar–, hay cuatro resultados posibles, a saber, CC DD CD DC. El orden que ocupen estos pagos atendiendo a la utilidad que reportan a cada uno de los jugadores determina la configuración de la matriz de pagos y el tipo de juego que tiene lugar.

(13) La cooperación puede ser posible cuando se repite el juego con el mismo oponente (LUCE y RAIFFA, 1957). DAVIS (1971) añade a la anterior la condición de que el número de veces que haya de repetirse el juego sea desconocido.

### 3.2.2. El tamaño relativo de los países negociadores

En función del peso económico relativo de los países que participan en el proceso de negociación, se pueden establecer tres hipótesis respecto a la relación entre su tamaño y su comportamiento en el juego.

1º *Dos países grandes*: ambos tenderán a defender sus intereses ignorando los del otro jugador, por lo que ninguno tendrá ningún incentivo para cooperar y los dos se verán inmersos en un dilema de prisionero simétrico que hará que todos pierdan (14). En un caso así, la repetición del juego facilitará que los dos países aprendan de su error y colaboren. Esto es lo que tiene lugar cuando dos países grandes que comercian entre sí imponen un arancel óptimo: el beneficio potencial que ambos esperan obtener se anula y los dos ganan retirándolo y abriendo sus mercados; esto es, cooperando.

2º *Dos países pequeños*: ambos tienen los mismos intereses y generan un juego también simétrico que combina la estrategia *Chicken* y *Stag Hunt* y que les llevará a cooperar (15). En este caso, en los dos países se reduciría el bienestar nacional si decidiesen no colaborar y protegieran sus mercados con un arancel, por lo que ambos tenderán a cooperar. No obstante, ambos preferirían atacar a ser atacados (16).

3º *Un país grande y uno pequeño*: surge un juego asimétrico en el que la estrategia del país grande sigue un esquema *Deadlock* (17) mientras que la del pequeño continúa siendo *Chicken* o *Stag Hunt*, por lo que el resultado siempre será el de la explotación comercial del más débil por el más fuerte.

### 3.2.3. La información disponible

En un juego de suma cero, los jugadores escogen sus estrategias simultáneamente, sin que ninguno sepa la elección de su oponente. Si un juga-

(14)  $(DC \ CC \ DD \ CD) + (DC \ CC \ DD \ CD) = (CC)$ , si el juego se repite.

(15)  $(CC \ DC \ CD \ DD) + (CC \ DC \ CD \ DD) = (CC)$ .

(16)  $(DC)$  a  $(CD)$ .

(17)  $(DC \ DD \ CC \ CD) + (CC \ DC \ CD \ DD) =$  país grande D, país pequeño C.



COLABORACIONES



dor se las arregla para averiguar la estrategia del contrario tiene una gran ventaja sobre él y, al menos en principio, el juego es demasiado trivial para ser de interés. En un juego de suma no nula la situación es completamente distinta, la ventaja de tener esta información puede convertirse en una desventaja. Esto es así cuando una de las partes tiene restricciones en sus posibilidades de negociación, y desea que la otra lo sepa, para que modere sus exigencias.

Un ejemplo puede ser las limitaciones a realizar concesiones por parte de uno de los negociadores cuando existen grupos nacionales contrarios a la apertura comercial con gran poder de presión sobre el gobierno. El conocimiento de esta circunstancia por parte del otro negociador limita las exigencias de apertura comercial sobre el primero.

Sin embargo, este análisis no es tan sencillo. Hay dos matices adicionales a tener en cuenta:

1° Las limitaciones pueden ser reales, pero también pueden ser falsas, comunicándose las al otro jugador con el objetivo de obtener un acuerdo más favorable.

2° Debido a esto, el segundo jugador puede no creerse las limitaciones del primero cuando son ciertas, generándose situaciones de conflicto o guerra comercial, al no haber un marco de acuerdo válido para ambos (18).

### 3.2.4. Las jugadas estratégicas

Una jugada estratégica es una actuación de un jugador que bien condiciona sus actuaciones futuras, bien las de los otros participantes. Este tipo de jugadas se pueden clasificar en (Dixit y Nalebuff, 1991):

- *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).

- *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, una amenaza es un compromiso de sanción en el caso de que el otro jugador no desarrolle una estrategia determinada.

- *Avisos y garantías*: vinculados a las promesas y a las amenazas están las comunicaciones de tales circunstancias (avisos) y el respaldo del cumplimiento de las mismas (garantías).

También se pueden considerar jugadas estratégicas a las esperas que un jugador hace antes de actuar con el objetivo de que su contrincante haga una jugada incondicional, una amenaza o una promesa. Aunque según Dixit y Nalebuff (1991) la espera por una amenaza no es interesante porque el pago derivado de la respuesta a dicha amenaza podría obtenerse sin necesidad de esperar a recibirla, en una negociación comercial puede servir para que determinados sectores económicos permitan la aceptación de un acuerdo que, de otro modo, rechazarían.

Cualquiera de las jugadas estratégicas será efectiva sólo en la medida en que sea plausible. 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 coste para la parte que las establece. Por ello, tales actuaciones deben garantizarse de algún modo y son varias las formas de hacerlo:

- *Cambiar las ganancias del juego*: Sí 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



COLABORACIONES

(18) Un ejemplo, sobre el conflicto de las oleaginosas entre Estados Unidos y la Unión Europea se puede consultar en FONSECA y DEL ROSAL (2003).

se elimina o no la jugada; conseguir que la jugada sea un compromiso irrevocable (quemar las naves) (19); 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 efectiva solamente si es plausible y, por tanto, cuanto mayor sea el precio que debe pagar la parte que la lleva a cabo, menos creíble será (20). Por otra parte, el establecimiento de una amenaza requiere tener cierta seguridad de que el otro jugador no responderá en los mismos términos. De no ser así, se corre el riesgo de entrar en una escalada de amenazas y contra amenazas que generarían fuertes pérdidas para ambas partes si no pudieran anularlas. Es lo que Schelling (1960) ha definido como *funambulismo estratégico*.



COLABORACIONES

### 3.2.5. Los mediadores

En muchas ocasiones, el desarrollo de una negociación comercial conlleva la presentación de propuestas y contrapropuestas por las partes implicadas, lo que en muchos casos dificulta alcanzar un acuerdo final. Es entonces cuando se hace más necesaria la figura de un mediador que elabore un texto de partida en el que se recojan las demandas fundamentales de cada contendiente (21) y que, a partir de él, realice propuestas intermedias en los puntos de mayor conflicto (22) que permitan avanzar en la negociación.

(19) Denominación que proviene de la actuación de Guillermo El Conquistador, que al invadir Inglaterra quemó sus propias naves para evitar una posible retirada de su ejército. Le obligaba a ganar o a morir. Lo mismo hará Cortés en la conquista de México.

(20) Los requisitos necesarios para que de las amenazas restulen creíbles se recogen en WATZLAWICK (1976).

(21) Esto es lo que se llama un *texto único de negociación*, que se utiliza frecuentemente en negociaciones internacionales multilaterales (Raiffa, 1982).

(22) El problema que plantea elaborar un texto único que recoja el promedio de las aspiraciones iniciales de las partes es que, si éstas saben que se opera así, harán unas propuestas iniciales extremas para que el texto se aproxime más a sus posiciones reales. Para evitar este proceder, muchas veces el mediador propone un texto que responde a su propia concepción del problema. Esto dificulta su aceptación por la parte que resulta más perjudicada (ya que el punto de partida del texto condiciona el resultado final), aunque favorece que las propuestas se ajusten a las preferencias reales.

Un mediador, en definitiva, puede servir para poner en marcha un proceso de negociación o reiniciarlo si ha quedado interrumpido, facilitando la comunicación entre las partes; puede también controlar el número de cuestiones a discutir, fijar las reglas del juego para que sean aceptadas por todos los jugadores, reducir la tensión existente entre ellos, y puede, además, asegurar el cumplimiento de los acuerdos alcanzados.

## 4. Conclusiones

Los procesos de negociación comercial internacional deben ser analizados desde una doble perspectiva. Por un lado, los factores internos en cada país que participa; por otro, la propia negociación entre esos países y los elementos que la condicionan.

En el primer caso, desde la perspectiva del análisis de la *búsqueda de rentas*, se ha de tener en cuenta la demanda y la oferta de regulación comercial, que determinan el orden de preferencias del país como negociador. En el lado de la demanda, el poder de presión sobre el gobierno por parte de cada grupo existente en la sociedad, incluyendo los grupos a favor de la protección, con alto poder de negociación (productores nacionales competidores de importaciones y grupos solidarios), y los grupos en contra de la protección (exportadores y consumidores), con bajo poder negociador. En el lado de la oferta, a los políticos, cuyas decisiones se fundamentan en el mercado de votos, y a los burócratas. Como resultado de esta dimensión local se obtiene un resultado de equilibrio con cierto nivel de protección comercial.

Éste es el punto de partida para el segundo nivel de análisis. Países con protección comercial conjunta, que ven posibilidades de incrementar su bienestar con una reducción de las barreras. Definido el orden de preferencias de cada uno de ellos, se han de considerar los elementos que afectan al desarrollo de la negociación, y que condicionan el resultado a alcanzar, dentro de los múltiples posibles. Entre esos elementos destacan el paso del tiempo, el tamaño o poder económico de los negociadores, la información de la que disponen, las jugadas estratégicas y la presencia de mediadores en la negociación.

Desde esta doble perspectiva se genera un marco de análisis válido para cualquier conflicto de comercio entre países, en el que se tienen en cuenta todos los factores condicionantes.

## Bibliografía

1. BAGHWATI, J. N. (1982) : «Directly Unproductive Profit-Seeking (DUP) Activities», *Journal of Political Economy*, volumen 90, páginas 988-1002.
2. BALDWIN, R. E. (1982): «The Political Economy of Protectionism», en JN Bhagwati (1982): *Import Competition and Response*, The University of Chicago Press, Chicago.
3. BROCK, W. A. y MAGEE, S. P. (1978): «The Economics of Special Interest Politics: the Case of the Tariff», *American Economic Review*, volumen 68, páginas 246-250.
4. CASSING, J.; MCKEOWN, T. J. y OCHS, J. (1986): «The Political Economy of the Tariff Cycle», *American Political Science Review*, volumen 80, páginas 843-862.
5. CORDEN, W. M. (1974): *Trade Policy and Economic Welfare*, Clarendon Press, Oxford.
6. DAVIS, M. D. (1971): *Teoría de Juegos*, Alianza Editorial, Madrid.
7. 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.
8. DOWNS, A. (1957): *Teoría Económica de la Democracia*, Aguilar, Madrid, 1973.
9. ELSTER, J. (1989): *Tuercas y Tornillos*, Gedisa, Barcelona.
10. EVANS, P. B.; JACOBSON, H. K. y PUTNAM, R. D. (1993): *Double-edged Diplomacy. International Bargaining and Domestic Politics*, University of California Press, Berkeley.
11. FONSECA PEÑA, A. y DEL ROSAL FERNÁNDEZ, I. (2003): «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*, número 196, en prensa.
12. FRAILE BALBÍN, P. (1991): *Industrialización y Grupos de Presión. La Economía Política de la Protección en España 1900-1950*, Alianza Editorial, Madrid.
13. FREEMAN, H. R. (1993): «Side Payments versus Security Cards: Domestic Bargaining Tactics in International Economic Negotiations», *International Organization*, volumen 43, páginas 387-410.
14. FREY, B. S. (1987): *Para una Política Económica Democrática: una Introducción Teórica*, Alianza Editorial, Madrid.
15. HANSEN, W. L. (1990): «The International Trade Commission and the Politics of Protectionism», *American Political Science Review*, volumen 84, páginas 21-46.
16. IKLÉ, F. C. (1964): *How Nations Negotiate*, Harper & Row, Nueva York.
17. LINDBECK, A. (1986): «Limits to the Welfare State», *Challenge*, volumen 28, páginas 31-36.
18. LUCE, D. y RAIFFA, H. R. (1957): *Games and Decisions*, Wiley, Nueva York.
19. MAGEE, S. P. (1980): «Three Simple Test of the Stolper-Samuelson Theorem», en P. OPPENHEIMER (ed.): *Issues in International Economics*, Oriel Press, Londres.
20. MAYER, F. W. (1992): «Managing Domestic Differences in International Negotiations: The Strategic Use of Internal Side-payments», *International Organization*, volumen 46, páginas 793-781.
21. OLSON, M. (1965): *La Lógica de la Acción Colectiva. Bienes Públicos y la Teoría de Grupos*, Limusa, México, 1992.
22. PUTNAM, R. D. (1988): «Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-level Games», *International Organization*, volumen 42, páginas 427-460.
23. RAIFFA, H. (1982): *The Art and Science of Negotiation*, Harvard University Press, Lonres.
24. SCHELLING, T. (1960): *The Strategic of Conflict*, Harvard University Press, Londres.
25. TOLLISON, R. D. (1982): «Rent Seeking: A Survey», *Kyklos*, volumen 35, páginas 575-602.
26. WATZLAWICK, P. (1976): *How Real is Real?. Communication, Disinformation, Confusion*, Random House, Nueva York.



COLABORACIONES



# INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA en INTERNET



[www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)