

NEGOCIACIÓN Y CONFLICTO EN EL MARCO DEL  
GATT. UN CASO PRÁCTICO BAJO EL PRISMA DE LA  
TEORÍA DE JUEGOS.

Doc. 190/99

Alberto Fonseca Peña

“NEGOCIACIÓN Y CONFLICTO EN EL MARCO  
DEL GATT. UN CASO PRÁCTICO BAJO EL  
PRISMA DE LA TEORÍA DE JUEGOS”

Alberto Fonseca Peña

DPTO. DE ECONOMÍA APLICADA

UNIVERSIDAD DE OVIEDO

Tfno. 985 10 48 61

Fax. 985 23 07 89

e-mail: [afonseca@econo.uniovi.es](mailto:afonseca@econo.uniovi.es)

## 1. EL ORIGEN DEL CONFLICTO.

Con la firma del Tratado de Roma en 1957 se establece la que pasaría a denominarse Política Agraria Común, política cuya principal finalidad será la de garantizar la producción agraria europea, a través de la aplicación de distintos instrumentos que la protegen del mercado internacional.

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

Con la libre entrada de oleaginosas en la Comunidad, Estados Unidos encontró un mercado ideal para colocar su producción de soja, mercado que creció de forma espectacular al ser utilizada en alimentación animal, dado el bajo coste del producto y sus propiedades proteicas. Pero en 1973, y para frenar una fuerte subida de los precios interiores, Estados Unidos realizó un embargo respecto a sus exportaciones de semillas de soja<sup>1</sup>. Esto hace ver a la Comunidad su fuerte dependencia de las exportaciones americanas y de ahí que decida ponerle remedio a dicho problema. Para ello, dirige su atención hacia los que empiezan a ser nuevos productores (Brasil y Argentina principalmente) y pone en marcha un nuevo instrumento (ayudas a las empresas transformadoras de semillas

---

<sup>1</sup> En 1971 y 1972 los stocks de soja bajan considerablemente en Estados Unidos, con la consiguiente subida de precios. Para evitar males mayores, las autoridades norteamericanas deciden establecer un embargo sobre la totalidad de las exportaciones de soja el 27 julio de 1973 (Agricultural and Consumer Protection Act) (Viladomiú, 1985). Esto generó una fuerte subida de precios en los mercados internacionales y favoreció el desarrollo espectacular del cultivo en América Latina, así como el reforzamiento de los mecanismos de la Organización Común de Mercado en la CE (para asegurar un nivel mínimo de autoabastecimiento). En el caso de Brasil fue decisiva también la intervención del gobierno, el cual actuó en varios frentes complementarios, tales como la protección del mercado interior, el establecimiento de una política de tipo de cambio encaminada a favorecer la competitividad de las exportaciones, el desarrollo de una intensa promoción de las exportaciones, entre otros (Cartantan, 1991). Para el caso argentino, el desarrollo del sector de los contratistas ha abaratado considerablemente los costes productivos. Éstos realizan no solamente las labores de recolección sino todas aquellas necesarias para el cultivo, contribuyendo de esta manera a que tanto las grandes como las pequeñas haciendas puedan ser competitivas. Además, la exportación se ve estimulada por una moneda en constante deterioro frente al dólar y las principales monedas europeas (Charvet, 1988).

si sus compras son de producciones comunitarias) para garantizar unos niveles crecientes de producción dentro de la Comunidad. De esta forma, y principalmente durante los años ochenta, se produce un rápido crecimiento de la producción de oleaginosas (especialmente colza y girasol) comunitarias. Así, mientras que en 1980 la producción comunitaria no llegaba a los 3 millones de toneladas, en 1990 se sobrepasan los 12 millones. A su vez, Estados Unidos ve como sus exportaciones a la Comunidad se reducen considerablemente (11,5 millones de toneladas en 1980 frente a sólo 5,1 en 1991). Las razones de esta pérdida en la cuota de mercado son principalmente dos:

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

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

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

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

comerciales de represalia, en forma de subidas arancelarias, para una serie de productos europeos.

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

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

## **2. EL ENTORNO AGRÍCOLA.**

El conflicto que se estudia se desarrolla fuera del marco de la Ronda, pero con una vinculación directa a la misma. La negociación sobre el sector agrario se había pospuesto en rondas anteriores y en ésta se exige por las políticas diseñadas para apoyar la agricultura en los países de la OCDE, las cuales han fomentado sistemáticamente la sobreproducción. El resultado de dichas políticas es una ingente acumulación de excedentes, a los que se trata de dar salida en el mercado mundial mediante subvenciones a la exportación y la práctica del *dumping*, deprimiendo los precios internacionales de esos productos. De esta manera, tanto los Estados Unidos como la Comunidad han arrebatado mercados a los países

productores eficientes<sup>2</sup>, que no pueden permitirse el lujo de incorporarse a la guerra de subvenciones desencadenada por ambos gigantes comerciales (Portillo, 1990).

Así, durante los años 70, a medida que la producción de granos y productos lácteos y cárnicos aumentaba, la protección contra las importaciones se convirtió en subsidios a las exportaciones y en presiones para participar en los mercados de los exportadores tradicionales. El autoabastecimiento de la CE creció en la mayoría de los cereales y productos lácteos y cárnicos entre finales de los años sesenta y comienzos de los ochenta. Esto ha hecho que los efectos distorsionadores se hicieran palpables, especialmente en los mercados de granos, aceites y azúcar, en los que dichas exportaciones han deprimido y hecho cada vez más variables los precios mundiales<sup>3</sup>.

La CE rechaza el planteamiento acusador estadounidense y arguye que la pérdida de cuota comercial por parte de los americanos se debe a la sobrevaloración del dólar, especialmente en el período 1980-1985<sup>4</sup>, y a lo inadecuado de las políticas macroeconómicas americanas, que habían generado un fuerte déficit presupuestario<sup>5</sup>.

---

<sup>2</sup> Al margen de Estados Unidos y de la Comunidad Europea, el resto de países pueden integrarse en dos grupos claramente diferenciados. Por un lado, quienes cuentan con un sector agrícola pobre e ineficiente y son claramente dependientes de las importaciones; por otro, los productores eficientes, que son capaces de competir. Los primeros salen claramente beneficiados de las políticas de subvención a la exportación aplicadas por la CE y EEUU, al poder adquirir los bienes en el mercado mundial a unos precios inferiores. Los segundos sufren un perjuicio, pues ven como su sector agrícola quiebra ante la imposibilidad de operar a esos precios deprimidos en los mercados mundiales, con lo que no sólo pierden cuota en el mercado mundial, sino que además las actividades en sí dejan de ser rentables, condicionando su factor de crecimiento. Este segundo grupo constituirá un bloque de interés común en agosto de 1986, denominado "el grupo de CAIRNS", integrado por Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Fidji, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay. Este grupo apoyará la posición liberalizadora de Estados Unidos.

<sup>3</sup> Una revisión de la situación agrícola internacional se puede consultar en Goodman y Redclift (1989).

<sup>4</sup> La importancia del tipo de cambio sobre la competitividad de los productos agrícolas es resaltada por Shuh (1974).

<sup>5</sup> Respecto a la incidencia de las políticas macroeconómicas de los Estados Unidos sobre su agricultura, véase Gordon y Oriach (1988), donde se describen en detalle los "errores" habidos en estas políticas en los inicios de la era Reagan y la consecuencia de los mismos, la Ley Agrícola de 1985, que nace con el objetivo de compensar a los agricultores por las pérdidas ocasionadas.

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

En este marco se inicia la Ronda Uruguay del GATT, que tiene como tema estrella la negociación agrícola<sup>6</sup>. Las ganancias de un acuerdo parecen evidentes, tanto por los costes de las políticas agrícolas<sup>7</sup> como por los efectos derivados de una apertura comercial<sup>8</sup>.

### 3. EL MARCO TEÓRICO.

Para el estudio de un conflicto comercial entre países se exige identificar cuatro elementos fundamentales, uno de carácter internacional y otros tres de carácter interno a cada país. Dentro de estos últimos, dos se relacionan con la oferta y otro con la demanda<sup>9</sup>. Comenzando por los relacionados con el sistema internacional, éstos son el resultado de factores exógenos a cualquier estado, tales como: poder relativo de negociación (en función del poder económico), nivel diplomático, regímenes comerciales, instituciones supranacionales participantes, interdependencia de las economías,.... Todos ellos determinan la estructura bajo

---

<sup>6</sup> Para ver las posturas concretas en el tema agrícola para los dos protagonistas principales, y las negociaciones que llevan a cabo, Schwok (1991), Coffey (1993).

<sup>7</sup> Winters (1987), Breckling y Stoeckel (1989).

<sup>8</sup> Whalley (1985), Tyers y Anderson (1988), Robinson, Kilkenny y Adelman (1989), Buckwell y Medland (1991), Makki, Tweeten, y Glecker (1994).

<sup>9</sup> Véase a este respecto Conybeare (1987).

la que se desarrollará la negociación<sup>10</sup>.

Respecto a los de carácter interno y, comenzando por los vinculados a la oferta, se tiene, por un lado, al estado como actor racional buscando maximizar una función de utilidad integrada por: bienestar nacional, ingresos públicos, desarrollo económico, defensa nacional,... y, por otro, factores políticos dentro del gobierno: negociación burocrática, procedimientos de operación habituales, federalismo y diseño organizativo. Siguiendo con los de carácter interno y pasando ahora a los vinculados con la demanda, se tienen una serie de factores relacionados con los grupos de interés<sup>11</sup>: búsqueda de rentas (*rent seeking*) referida a la provisión de bienes públicos, las acciones de los grupos de presión (*lobbying*), coaliciones, votos, ciclos negociadores, estructuras de clases, ideologías.

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

En definitiva, en la realidad los negociadores toman parte en dos juegos simultáneamente (Putnam, 1988), el juego doméstico o nacional, donde el negociador está sometido a ataques severos y a divisiones de opinión (Iklé, 1964), y el juego internacional, en el que las posturas de cada país se derivan del juego nacional. Así pues, en la medida en que los conflictos internos determinan el orden de preferencias de cada país, no bastará con analizar las ganancias de un acuerdo en la negociación, sino que habrá que describir y tener en cuenta también esos condicionamientos internos<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> La literatura sobre negociaciones internacionales, y su tratamiento bajo la perspectiva de la teoría de juegos es considerablemente amplia. Algunas de las aportaciones que mejor describen los fundamentos de dichas negociaciones serían las de Raiffa (1982), Dupont y Faure (1991), Harrison y Rutström (1991), Sjöstedt (1991), Young (1991), Siebe (1995), entre otros.

<sup>11</sup> Para una revisión del papel de los grupos de presión, Downs (1957), Olson (1965), Stigler (1971), Posner (1974), Stigler (1974), Pincus (1975), Brock y Magee (1978), Baldwin (1982).

<sup>12</sup> Para ver la interrelación entre la dimensión interna e internacional, Mayer (1992), Evans, Jacobson y Putnam (1993), Freeman (1993).

De esta forma, el análisis se debería desarrollar en dos niveles: Primero, el estado como jugador en el sistema internacional. Segundo, las fuerzas políticas desagregadas dentro del país, que permiten determinar los resultados y el comportamiento del estado. Sin embargo, en el análisis que se realiza en la descripción del conflicto que nos ocupa se sigue el criterio de Dupont (1994): hay sólo un juego, el internacional. La política doméstica consiste en un proceso de ratificación<sup>13</sup>, una vez que el acuerdo internacional ha sido alcanzado. Esto no excluye el hecho de que los jugadores del juego internacional incorporan en sus estrategias los requerimientos de los agentes nacionales.

El primer nivel será tratado en el contexto de la teoría de juegos. Las referencias serán variables tales como: tamaño relativo, juegos políticos internacionales, número de actores, y número de iteraciones del conflicto. El tamaño relativo del ingreso nacional es la variable que predice los resultados en esta formulación inicial. La característica fundamental es que se trata de juegos de suma no nula. Elementos de cooperación y conflicto coexisten. La suma de todos los pagos de los jugadores varía con sus decisiones y, por ello, las ganancias están determinadas por sus acciones, teniendo un interés común en hacer el pastel tan grande como sea posible. El conflicto surge a la hora de determinar cómo ha de repartirse este pastel. Una negociación tiene así tanto aspectos de eficiencia como de distribución. En la práctica estos dos aspectos son inseparables pero, a la hora de analizar las negociaciones, es útil separarlos.

El segundo nivel de análisis será tratado como una parte de la teoría general de la búsqueda de rentas, la cual puede incluir adecuadamente la mayoría de los factores políticos dentro del país. A partir del mismo obtendremos el orden de preferencias inicial para cada uno de los negociadores.

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

---

<sup>13</sup> Sobre el papel de la ratificación interna, véase Raiffa(1991).

1ª Cooperar con el otro jugador (C).

2ª No cooperar (D).

A partir de estas opciones, y teniendo en cuenta las posibles combinaciones, se pueden configurar una amplia diversidad de juegos<sup>14</sup>.

Tres aspectos relevantes se tienen en cuenta en el análisis del juego:

- **El tamaño**<sup>15</sup>: Sobre la base de los juegos posibles y en función del tamaño económico relativo de los países, se pueden establecer las siguientes hipótesis respecto a la relación entre el tamaño de los contendientes y los juegos.

1º Dos países grandes estarán en una guerra *dilema de prisionero* simétrico, donde cada uno tiene como estrategia dominante la defección, obteniendo ambos ingresos más bajos en el caso DD que los que podrían tener en el caso CC. La repetición del juego incita a la cooperación. El ejemplo típico es el del arancel óptimo: Un país tendrá un arancel óptimo que maximiza el bienestar nacional, e intentará alcanzarlo (D). Lo mismo ocurrirá con el otro país, con lo que el resultado será DD. Al obtener cada uno de los países una respuesta similar por parte del otro, la ganancia del arancel óptimo desaparece. Un pago superior para cada uno será CC (la apertura comercial).

2º Dos países pequeños estarán en un conflicto donde cada uno se perjudica a sí mismo al establecer un arancel, ya sea unilateralmente o en respuesta al contrario. Se genera así un juego simétrico que combina *Chicken* y *Stag Hunt*, y cuya estructura es CC DC CD DD. Es decir, la defección mutua es lo menos preferido, la cooperación entre los dos lo más deseable para cada uno y, entre ambas opciones, se prefiere atacar (DC) que ser atacado (CD). El resultado será la cooperación.

---

<sup>14</sup> Una relación detallada de los tipos de juegos se puede consultar en Snyder y Diesing (1977), Smith (1982), Aggarwal y Allan (1994), Dupont (1994), Schmidt (1994).

<sup>15</sup> Se sigue el esquema de Conybeare (1987).

3º Un conflicto asimétrico, entre un país grande y un país pequeño. El resultado será DC, el grande explota al pequeño. La razón está en que, mientras el pequeño juega con orden de preferencias *Chicken* o *Stag Hunt* (DC CC CD DD o CC DC CD DD), el grande lo hace con *Deadlock* (DC DD CC CD), teniendo siempre como dominante una estrategia de defección. La iteración no tiene porqué alterar este resultado.

- **Las jugadas estratégicas:** Una jugada estratégica es una actuación por parte de uno de los jugadores que condiciona sus actuaciones futuras o las de los otros participantes. Las jugadas estratégicas se pueden clasificar en (Dixit y Nalebuff, 1991):

1º *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).

2º *Promesas y amenazas:* Una promesa es un compromiso mediante el que 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<sup>16</sup> es un compromiso de sanción si el otro jugador no desarrolla una estrategia determinada.

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

Cualquiera de las jugadas estratégicas será efectiva sólo en la medida en que sea plausible<sup>17</sup>. Aunque con ellas se busca modificar la actuación de la parte

---

<sup>16</sup> En el análisis posterior se verá como una jugada estratégica de este tipo crea un marco para alcanzar un acuerdo viable para las dos partes.

<sup>17</sup> Los requisitos de las amenazas para que sean plausibles se recogen en Watzlawick (1976).

contraria para obtener un mejor resultado, también es cierto que el simple hecho de llevarlas a cabo supone, en ocasiones, un perjuicio o coste para la parte que las establece. Por ello, tales actuaciones deben estar garantizadas. Son varias las formas de hacerlo:

- Cambiar las ganancias del juego: Si el jugador consigue establecer y utilizar una reputación, el hecho de que no cumpla con su jugada estratégica mermará aquella. Lo mismo ocurre si elabora contratos que una tercera parte le puede obligar a cumplir. En este último caso sufrirá sanciones por el incumplimiento, con lo que no aplicar esa jugada será más costoso que llevarla a cabo.

- Limitar la capacidad de echarse atrás: Una vez establecida la jugada estratégica, se intenta hacerla irrevocable. Se puede conseguir de varias formas: Cortando la comunicación con la otra parte, con lo que no es posible para ésta saber si se elimina o no la jugada; conseguir que la jugada sea un compromiso irrevocable (quemar las naves); o dejar el resultado a la suerte una vez establecida la jugada.

- Utilizar a otros para mantener el compromiso: bien trabajando en equipo (que es más creíble que una sola persona), bien contratando a otros para negociar.

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

- **Los mediadores:** Un mediador puede poner en marcha el proceso de negociación o reiniciarlo si ha quedado interrumpido, haciendo posible o facilitando la comunicación; puede controlar el número de cuestiones a discutir; puede fijar las reglas del juego, de manera que sean aceptadas por ambas partes; puede reducir la tensión existente; puede servir de canal de comunicación entre las partes para buscar mejores acuerdos; y puede, en fin, asegurar el cumplimiento de los acuerdos alcanzados.

Dentro de sus funciones, una muy importante es la elaboración, cuando proceda, de una propuesta sobre la que negociar. De esta forma, se dispone de lo que se llama un "texto único de negociación", que facilita el acuerdo, al negociar sobre la base de una propuesta común, y no a partir de las propuestas diferentes de las partes. Este sistema se aplica frecuentemente en negociaciones internacionales multilaterales (Raiffa, 1982).

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

Una vez recogidos el contexto y los instrumentos de análisis, se pasa ahora a estudiar el devenir del conflicto en sí. Para ello se señalan las preferencias iniciales de ambos contendientes, así como el desarrollo de las negociaciones, indicando las jugadas estratégicas y la estructura de pagos final, que permite alcanzar el acuerdo *Blair House*<sup>18</sup>.

##### **El orden de preferencias de la Comunidad**

El principal factor de alteración de la estructura de preferencias comunitaria respecto a la definida en el enfoque teórico será la actuación de los grupos de presión agrícolas<sup>19</sup>, especialmente los franceses.

Francia cuenta con un sector agrícola muy importante, y sus agricultores están muy bien organizados. A pesar de ser un gran grupo y, además,

---

<sup>18</sup> Se ha de recordar que el conflicto se enmarca en un ámbito mayor, la negociación agrícola de la Ronda. Sobre el juego global, consultar Sanchez-Cuenca (1995).

<sup>19</sup> Para una relación de estos grupos, y de su poder negociador, véase Fennen (1979), Kirchner y Schwaiger (1981), Pelkmans (1985), Moyer y Josling (1990), Nonon y Clamen (1993).

relativamente disperso, ha alcanzado un alto grado de organización. Se divide en múltiples organizaciones locales y regionales que ofrecen beneficios complementarios (en el sentido apuntado por Olson (1965)) y la competencia entre grupos por las regulaciones estimula la participación y la cohesión (Posner, 1974)<sup>20</sup>. Dentro del conjunto de la población representan sólo el 6%, pero en términos de votos suponen aproximadamente el 17%. Con esta participación han conseguido que uno de cada tres alcaldes sea agricultor. De esta forma, el peso político de los agricultores en Francia es muy importante y sus posiciones son tenidas muy en cuenta.

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

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

Se define así el marco típico sobre búsqueda de rentas. La oferta de regulación parece garantizada por la participación de los agricultores en la

---

<sup>20</sup> El enfoque de Posner (1974) se puede generalizar aún más en el caso de la negociación agrícola. No sólo hay incentivos a la cohesión y a la presión por parte de los agricultores franceses, al ser diversos los grupos de presión, sino también en el ámbito comunitario, ya que la competencia entre agricultores de distintos países por obtener las rentas de la PAC o las compensaciones del posible acuerdo hace que existan incentivos a la participación. En este sentido, por ejemplo, los agricultores españoles presionan de forma manifiesta también contra el acuerdo, con el objetivo no sólo de que éste no se alcance, sino también intentando que se les tenga en cuenta en el caso de que se instrumenten una serie de compensaciones para los agricultores afectados por una consecución del mismo.

política francesa. En cuanto a la demanda, el papel destacado lo asumen también los agricultores, al ser el grupo que se beneficia del mantenimiento de la protección<sup>21</sup>. La situación de los perjudicados (consumidores, contribuyentes y sectores exportadores) es muy diferente, pues para ellos es mucho más difícil medir los efectos negativos y organizarse contra esa regulación. Incluso se muestran transigentes o solidarios con la postura agrícola, sobre la base de la justificación apuntada en Baldwin (1982).

En función de estos aspectos, el orden de preferencias que manifiesta el equipo negociador europeo estará próximo a DC DD CC CD. Es decir, se prefiere no cooperar, hagan lo que hagan los americanos. La Comunidad juega ahora *Deadlock*. Como se verá posteriormente, esta distinción resulta fundamental para el resultado del juego.

### **El orden de preferencias de los EEUU**

La postura americana es menos complicada de interpretar y se ajusta a la hipótesis de Conybeare (1987) sobre la estrategia de un país grande. Estados Unidos juega al *dilema del prisionero*. Dado el rechazo que tienen los agricultores a un apertura del comercio agrícola estadounidense<sup>22</sup>, la opción más interesante para ellos es que la Comunidad elimine el conjunto de mecanismos de ayuda y protección a las oleaginosas y lleve a cabo una reforma de la PAC en su conjunto, mientras que se mantiene la situación norteamericana. De no ser posible la situación anterior, la siguiente posición más deseable es conseguir una cooperación conjunta, ya que, aun con el rechazo de los agricultores americanos (rechazo nunca elevado, pues saben que son mas competitivos que los europeos),

---

<sup>21</sup> Debe recordarse en este sentido la aportación de Tullock (1975). El hecho de que el debate sea quitar o no la protección, y no el establecerla, hace que se discuta si se permite una reducción de las rentas de los agricultores (y no un aumento). Pero esa renta se supone la merecida, con lo que la presión contra la medida es muy superior.

<sup>22</sup> En Makki, Tweeten, Glecker (1994) se recogen los pagos negativos que obtendrían los agricultores norteamericanos en caso de apertura. Véase también Hillman (1994), donde se describen las actividades realizadas por dichos agricultores en contra de tal apertura. En Smith (1993) se puede encontrar el peso negociador de los agricultores americanos.

otros sectores estarían a favor del mismo, al propiciarse así un acuerdo en el conjunto de la Ronda y conseguir una liberalización para sus sectores. El hecho de que, además de una pérdida global por la protección, ésta suponga pérdidas para todos los grupos, incluido una parte de los agricultores, hará que el orden de preferencias que se traslade de los grupos a la posición nacional sea el típico *dilema del prisionero*. Las elecciones americanas a celebrar en Noviembre de 1992 llevan al entonces presidente George Bush a dar un impulso a la negociación, para conseguir un resultado positivo antes de las mismas y garantizar el voto de los colectivos anteriores.

### **El resultado del juego**

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

- Jugador 1 (EEUU): DC CC DD CD (*Dilema del prisionero*).
- Jugador 2 (CE): DC DD CC CD (*Deadlock*).

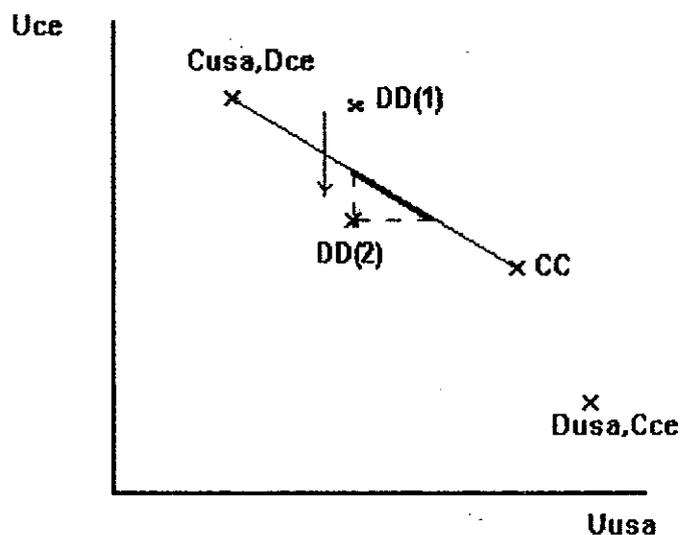
En esta situación, para uno de los jugadores (la CE), el punto CC no es superior al punto DD (punto de partida, en el cual cada parte mantiene su nivel de protección inicial).

El espacio de pagos viables tiene unos límites claramente definidos. Los puntos situados por encima y a la derecha de CC no son alcanzables, pues dicho punto es el que reporta la máxima utilidad al cooperar los dos. Tampoco se pueden alcanzar los puntos situados por encima de Cusa, Dce y a la derecha de Dusa, Cce, pues estos son los máximos para cada uno de los dos jugadores. A estos límites, definidos por la propia metodología, se debe incorporar una tercera restricción, cual es que la Comunidad no tolera el pago CC, al tener como estrategia dominante e irrenunciable la defección.

Dentro del espacio así delimitado existe una línea que recoge las opciones posibles con máxima ganancia conjunta, en el supuesto de que la Comunidad lleve a cabo distintos niveles de apertura, dada una cooperación total de los Estados Unidos. Esta línea unirá lógicamente los pagos Cusa,Dce y CC. Para simplificar, y sin pérdida de generalidad, supóngase que se trata de una recta (véase gráfico 1).

La ubicación del pago DD debe estar, pues, entre Cusa,Dce y CC. En principio no habrá acuerdo (ése era el resultado del juego). Sin embargo, según donde se ubique el punto DD, puede surgir la posibilidad de un acuerdo parcial.

Gráfico 1. Acuerdos posibles.



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

ningún punto. En este punto DD(1) se ubicaría la Comunidad al inicio de la negociación.

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

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

### **Jaque al Rey. La amenaza.**

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

Y la forma de hacerlo era amenazando a la Comunidad. Como se ha indicado, las amenazas eran un tipo de jugada estratégica desarrollada por un jugador para modificar el orden de preferencias del contrario. Por ello, Estados Unidos establece una amenaza de sanciones comerciales a aplicar en unos meses si la Comunidad no firma un acuerdo sobre oleaginosas en los términos recogidos

en el Panel del GATT y si no se alcanza un acuerdo global en toda la agricultura, en los términos recogidos en el Documento Dunkel, que era el texto propuesto por el mediador para facilitar la negociación. En concreto, las sanciones se centran en suspender de manera unilateral concesiones arancelarias a la CE por valor de 1000 millones de dólares, anunciando la publicación inminente de una lista de represalias (básicamente aumento de aranceles) sobre una serie de productos de exportación comunitaria.

Esta amenaza tiene un efecto inmediato sobre la Comunidad, la cual ofrece a Estados Unidos iniciar una serie de negociaciones, junto con terceros países de los que la Comunidad importa. El objetivo era realizar concesiones arancelarias en otros productos en cuantía equivalente al daño causado por el régimen de oleaginosas, como solución alternativa y preferible a la modificación del propio régimen. Antes de que el Consejo del GATT pudiera aprobar esta propuesta Comunitaria (la aprobación tuvo lugar en el Consejo del 19 de junio), Estados Unidos anunciará el día 9 la publicación 3 días después de una lista de represalias con productos que representan un valor de 2000 millones de dólares de exportaciones comunitarias a Estados Unidos. Tras treinta días de consulta, el ministro de Comercio estadounidense reducirá la lista a productos que representan 1000 millones de dólares (Bonet, 1992a, 1992b).

La situación parece similar a otro conflicto que tuvo lugar en los inicios de la década de los 60, la guerra del pollo<sup>23</sup>. Ante una fuerte protección del pollo en la Comunidad Europea, Estados Unidos presiona con amenazas para que se eliminen las barreras comerciales. La CE juega también *Deadlock* y los americanos *dilema del prisionero*. Pero las amenazas americanas no dan resultado; primero, porque no son creíbles (se amenaza con la retirada de tropas de Europa Occidental y, en especial, de Alemania) y, segundo, porque la negociación sobre el pollo está completamente aislada de otras partidas de negociación, con lo cual la CE no puede recibir compensaciones por sus concesiones en esta materia.

---

<sup>23</sup> En este caso el conflicto derivó en una guerra comercial. Véase Talbot (1978).

Como se verá a continuación, no ocurre lo mismo en este caso. La amenaza de Estados Unidos de aplicar sanciones comerciales a la Comunidad introduce un cambio fundamental en el orden de preferencias de esta última, ya que en este caso son muy creíbles. Estados Unidos se había forjado una clara reputación en este sentido, cumpliendo todas las amenazas de sanciones comerciales que realizaba en virtud de la Ley de Comercio de 1988 y, concretamente, de la sección 301<sup>24</sup>. Ahora bien, en el momento en el que las amenazas son admitidas por la otra parte, el resultado de una defección mútua lleva asociada una sanción que hace que el nivel de utilidad para la parte amenazada (en este caso la Comunidad) se reduzca. El problema está en determinar la cuantía de esa reducción, pero, en todo caso, hay dos hechos que la hacen muy significativa, cuales son, de un lado, las tensiones dentro de Francia y, de otro, las tensiones en el ámbito comunitario<sup>25</sup>.

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

Respecto al segundo, a la división en el ámbito comunitario, conviene señalar que hasta ese momento Alemania apoyaba a Francia y, en conjunto, constituían un bloque que, a pesar de las reticencias británicas, era compacto y con poder de negociación. Pero en Alemania se teme que, al ser sancionadas algunas producciones francesas, éstas se dirijan a su propio país, deprimiendo los sectores nacionales relacionados con esas producciones. Por ello, Alemania

---

<sup>24</sup> En Pérez (1990,1992) se detallan los contenidos de dicha Ley.

<sup>25</sup> La Comunidad se encuentra en estos momentos resquebrajada, no sólo por las discrepancias en este tema, sino también por la crisis del Sistema Monetario Europeo y por las dificultades existentes para la ratificación del Tratado de Maastrich. Esta crisis marcará una clara debilidad comunitaria en cuanto a su capacidad de negociación y culminará con un acuerdo con Estados Unidos.

cambia su postura y adopta una posición mucho más favorable hacia el acuerdo comercial. Su sector agrícola no es muy importante en términos relativos, la producción de oleaginosas tampoco y los términos en los que se plantea en ese momento el acuerdo ya no parecen tan desfavorables como antes.

A estos dos hechos hay que unir otro condicionante que está presente siempre en la negociación y que ahora pasa al primer plano, el resto de los temas negociados. Rechazar un acuerdo agrícola supondría sacrificarlos y ello lleva a que muchos países presionen ahora de forma determinante para que no se condicionen los acuerdos favorables en esos otros puntos a una rigidez en la postura agrícola.

El conjunto de factores comentados lleva a la Comunidad a cambiar lo posición del pago DD, situándolo a la izquierda y por debajo de la línea CusaDce-CC. Ahora si se crea un marco en el que el acuerdo es viable. Las pérdidas de la defeción mutua son tales para la Comunidad, debido a la sanción y al rechazo de ciertos países, que prefiere afrontar el coste del rechazo francés a ciertas concesiones a los Estados Unidos. Por su parte, estos pueden transmitir la imagen dentro de su país de que han conseguido quebrar la rígida postura de la Europa fortaleza. Además ya no están sujetos a la presión electoral, pues los resultados son claramente favorables a la oposición, con lo que en el ámbito político el hasta entonces presidente Bush sólo pretende ofrecer una buena imagen de despedida.

### **El acuerdo**

Tras las reuniones del 18 y 19 de noviembre, se llega a un acuerdo entre los representantes americanos y europeos, el Acuerdo de *Blair House*, cuyo contenido fundamental es (Bonet (1993)):

- Se fija la superficie básica para la producción de oleaginosas en 5.128.000 hectáreas (la media de las superficies plantadas en 1989-1991) a

partir de la campaña 95-96 (se aplica un régimen especial en la del 94-95 para tener en cuenta el régimen transitorio de España y Portugal).

- Cada año se reduce la superficie en un porcentaje de *set aside* decidido por el Consejo (en esos momentos del 15%). Este porcentaje no podrá ser inferior al 10% en oleaginosas. Si se supera esta superficie se aplica una penalización (reducción de la ayuda).

- La superficie en *set aside* en la que se cultive oleaginosas para usos industriales se excluye de la superficie básica, siempre que los subproductos resultantes no superen un millón de toneladas de torta de soja equivalentes.

- Se establece un procedimiento de solución de diferencias en caso de violación del acuerdo.

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

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

A su vez, tras la firma del acuerdo a finales del año 1992, se pasará a agilizar la negociación en el resto de los temas. Surgirán nuevos conflictos (telecomunicaciones, audiovisuales, compras del sector público, transporte aéreo) y amenazas, pero su resolución será mucho más rápida que para el caso de la agricultura, lo que demuestra que la pieza clave había sido el conflicto de las oleaginosas.

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

## Bibliografía:

- Aggarwal, V. K. y Alian, P. (1994): "Preferences, constraints and games: Analysing polish debt negotiation with international banks". En Schmidt, C. y Alian, P. (Eds.)(1994): *Game Theory and International Relations. Preference, Information and Empirical Evidence*. Edward Elgar, Londres.
- Baldwin, R. E. (1982): "The political economy of protectionism". En Bhagwati, J. N. (Ed.)(1982): *Import Competition and Response*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Bonet, A. (1992a): "La Ronda Uruguay del GATT: Situación actual y perspectivas de conclusión". *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2344, págs. 3364-3369.
- Bonet, A. (1992b): "La amenaza de Estados Unidos de aplicar represalias comerciales a la CEE: ¿Un riesgo calculado?". *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2347, págs. 3619-3622.
- Bonet, A. (1993): "El acuerdo de 'Blair House' sobre el conflicto de oleaginosas entre Estados Unidos y la CE". *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2376, págs. 1975-1976.
- Breckling, J. y Stoeckel, A. B. (1989): "Some economywide effects of agricultural policies in the European Community: A general equilibrium study". En Stoeckel, A. B., Vincent, D. y Cuthbertson, S. (Eds.)(1989): *Macroeconomic Consequences of Farm Support Policies*. Duke University Press, Londres.
- Brock, W. A. y Magee, S. P. (1978): "The economics of special interest politics: the case of the tariff". *American Economic Review*, vol. 68, págs. 246-250.
- Buckwell, A. y Medland, J. (1991): "The effects of trade liberalization. Problems of modelling the effects of liberalising agricultural trade". *European Economic Review*, vol. 35, págs. 552-561.
- Cartantan, J. Y. (1991): *Le Soja*. Economica, París.
- Coffey, P. (1993): *The E.C. and the U.S.* Printer Publishers, Londres.
- Conybeare, J. A. C. (1987): *Trade Wars. The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*. Columbia University Press, Nueva York.
- Charvet, J. P. (1988): *La Guerre du Blé*. Economica, París.
- Davis, M. D. (1971): *Teoría de Juegos*. Alianza Editorial, Madrid.
- Dixit, A. H. K. y Nalebuff, B. J. (1991): *Pensar Estratégicamente. Un Arma Decisiva en los Negocios, la Política y la Vida Diaria*. Antoni Bosh Editor, Barcelona, 1992.
- Downs, A. (1957): *Teoría Económica de la Democracia*. Aguilar, Madrid, 1973.
- Dupont, C. (1994): "Domestic politics and international negotiations: a sequential bargaining model". En Schmidt, C. y Alian, P. (Eds.)(1994): *Game Theory and International Relations. Preference, Information and Empirical Evidence*. Edward Elgar, Londres.
- Dupont, C. y Faure, G. (1991): "The negotiation process". En Kremenyuk, V. A. (Ed.): *International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues*. Jossey-Bass, San Francisco.
- Evans, P. B., Jacobson H. K. y Putnam, R. D. (1993): *Double-edged Diplomacy. International Bargaining and Domestic Politics*. University of California Press, Berkeley.
- Fennen, R. (1979): *The Common Agricultural Policy of the European Community*. Granada Publishing Limited.
- Freeman, H. R. (1993): "Side payments versus security cards: domestic bargaining tactics in international economic negotiations". *International Organization*, vol. 43, págs 387-410.

- Goodman, D. y Redclift, M. (1989): "Examen crítico de la crisis agrícola internacional". *Agricultura y Sociedad*, nº 52, págs. 35-63.
- Gordon, K. y Oriach, P. (1988): "Política agrícola americana y macroeconomía". *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2125, págs. 993-998
- Harrison, G. W. y Rutström, E. E. (1991): "Trade wars, trade negotiations and applied game theory". *The Economic Journal*, vol 101, págs. 420-435.
- Hillmann, J. S. (1994): "The US perspective". En Ingersent, K. A., Rayner, A. J. y Hine, R. C. (Eds.) (1994): *Agriculture in the Uruguay Round*. MacMillan, Londres.
- Iklé, F. C. (1964): *How Nations Negotiate*. Harper & Row, Nueva York.
- Kirchner, E. y Schwaiger, K. (1981): *The Role of Interest Groups in the European Community*. Gower Publishing, Hampshire.
- Makki, S. S., Tweeten, L. y Gleckler, J. (1994): "Agricultural trade negotiations as a strategic game". *Agricultural Economics*, vol. 10, págs. 71-80.
- Mayer, F. W. (1992): "Managing domestic differences in international negotiations: The strategic use of internal side-payments". *International Organization*, vol. 46, págs. 793-781.
- Moyer, H. W. y Josling, T. E. (1990): *Agricultural Policy Reform*. Iowa State University Press. Iowa.
- Nonon, J. y Clamen, M. (1993): *Europa y sus Pasillos. Lobbying y Lobbyistas*. Marcombo, Barcelona.
- Olson, M. (1965): *La Lógica de la Acción Colectiva. Bienes Públicos y la Teoría de Grupos*. Limusa, México, 1992.
- Pelkmans (Ed.) (1985): *Can the CAP be Reformed?*. European Institute of Public Administration, Masstricht.
- Pérez, M. (1990): "El marco legal de la política comercial de Estados Unidos". *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2241, págs. 2713-2722.
- Pérez, M. (1992): "La sección Super 301 de la Ley de Comercio de EE.UU". *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2327, págs. 1758-1763.
- Pincus, J. (1975): "Pressure groups and the pattern of tariffs". *Journal of Political Economics*, vol. 83, págs. 757-778.
- Portillo, L. (1990): "Principales propuestas agrícolas en la Ronda Uruguay". *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2255, págs. 4057-4063.
- Posner, R. A. (1974): "Theories of economic regulation". *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 5, págs. 335-358.
- Putnam, R. D. (1988): "Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games". *International Organization*, vol. 42, págs. 427-460.
- Raiffa, H. (1982): *The Art and Science of Negotiation*. Harvard University Press, Londres.
- Raiffa, H. (1991): "Contributions of applied systems analysis". En Kremenyuk, V. A. (Ed.): *International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues*. Jossey-Bass, San Francisco.
- Robinson, S., Kilkenny, M y Adelman, I. (1989): "The effect of agricultural trade liberalization on the U. S. economy: Projections to 1991". En Stoeckel, A. B., Vincent, D. y Cuthbertson, S. (Eds.)(1989): *Macroeconomic Consequences of Farm Support Policies*. Duke University Press, Londres.
- Sanchez-Cuenca, I. (1995): "La reforma de la Política Agrícola Común y las negociaciones de la Ronda Uruguay". *Agricultura y Sociedad*, nº 76, págs. 99-124.

- Schmidt, C. (1994): "Preferences, beliefs, knowledge and crisis in the international decision-making process: a theoretical approach through qualitative games". En Schmidt, C. y Alian, P. (Eds.)(1994): *Game theory and International Relations. Preference, Information and Empirical Evidence*. Edward Elgar, Londres.
- Schwok, R. (1991): *US-EC Relations in the Post-cold War Era. Conflict or Partnership*. Westview Press, Oxford.
- Shuh, E. G. (1974): "The exchange rate and US agriculture". *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 56, págs. 802-811.
- Siebe, W. (1995): "La negociación y la teoría de juegos". *Información Comercial Española*, nº 737, págs.81-94.
- Sjöstedt, G. (1991): "Trade talks". En Kremenyuk, V. A. (Ed.): *International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues*. Jossey-Bass, San Francisco.
- Smith, J. (1982): *Evolution and the Theory of Games*. Cambridge University Press, Nueva York.
- Smith, M. J. (1993): *Pressure Power and Policy. State Autonomy and Policy Networks in Britain and the US*. Harvester Wheatsheaf, Londres.
- Snyder, G. H. y Dlesing, P. (1977): *Conflict Among Nations. Bargaining, Decision Making and System Structure in International Crises*. Princeton University Press, Princeton.
- Stigler, G. J. (1971): "The theory of economic regulation". *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2, págs: 3-21.
- Stigler, G. J. (1974): "Free riders and collective action: an appendix to theories of economic regulation". *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 5, págs. 359-365.
- Talbot, R. B. (1978): *The Chicken War*. Iowa State University Press.
- Tullock, G. (1975): "The transitional gains trap". *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 6, págs. 671-678.
- Tyers, R. y Anderson, K. (1988): "Liberalizing OECD agricultural policies in the Uruguay Round: effects on trade and welfare". *Journal of Agricultural Economics*, vol. 39, págs. 197-215.
- Viladomíu, L. (1985): *La Inserción de España en el Complejo Soja-mundial*. Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios, Madrid.
- Watzlawick, P. (1976): *How Real is Real?. Communication, Disinformation, Confusion*. Random House, New York.
- Whalley, J. (1985): *Trade Liberalization among Major World Trading Areas*. The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Winters, L. A. (1987): "The economic consequences of agricultural support: a survey". OCDE Economic Studies, nº9, págs. 7-54.
- Young, H. P. (Ed)(1991): *Negotiation Analysis*. University of Michigan Press, Michigan.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
RELACIÓN DE DOCUMENTOS DE TRABAJO:

- Doc. 001/88 **JUAN A. VAZQUEZ GARCIA.**- Las intervenciones estatales en la minería del carbón.
- Doc. 002/88 **CARLOS MONASTERIO ESCUDERO.**- Una valoración crítica del nuevo sistema de financiación autonómica.
- Doc. 003/88 **ANA ISABEL FERNANDEZ ALVAREZ; RAFAEL GARCIA RODRIGUEZ; JUAN VENTURA VICTORIA.**- Análisis del crecimiento sostenible por los distintos sectores empresariales.
- Doc. 004/88 **JAVIER SUAREZ PANDIELLO.**- Una propuesta para la integración multijurisdiccional.
- Doc. 005/89 **LUIS JULIO TASCÓN FERNANDEZ; JOSE MANUEL DIEZ MODINO.**- La modernización del sector agrario en la provincia de León.
- Doc. 006/89 **JOSE MANUEL PRADO LORENZO.**- El principio de gestión continuada: Evolución e implicaciones.
- Doc. 007/89 **JAVIER SUAREZ PANDIELLO.**- El gasto público del Ayuntamiento de Oviedo (1982-88).
- Doc. 008/89 **FELIX LOBO ALEU.**- El gasto público en productos industriales para la salud.
- Doc. 009/89 **FELIX LOBO ALEU.**- La evolución de las patentes sobre medicamentos en los países desarrollados.
- Doc. 010/90 **RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES.**- Investigación de las preferencias del consumidor mediante análisis de conjunto.
- Doc. 011/90 **ANTONIO APARICIO PEREZ.**- Infracciones y sanciones en materia tributaria.
- Doc. 012/90 **MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; CONCEPCION GONZALEZ VEIGA.**- Una aproximación metodológica al estudio de las matemáticas aplicadas a la economía.
- Doc. 013/90 **EQUIPO MECO.**- Medidas de desigualdad: un estudio analítico
- Doc. 014/90 **JAVIER SUAREZ PANDIELLO.**- Una estimación de las necesidades de gastos para los municipios de menor dimensión.
- Doc. 015/90 **ANTONIO MARTINEZ ARIAS.**- Auditoría de la información financiera.
- Doc. 016/90 **MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ.**- La población como variable endógena
- Doc. 017/90 **JAVIER SUAREZ PANDIELLO.**- La redistribución local en los países de nuestro entorno.
- Doc. 018/90 **RODOLFO GUTIERREZ PALACIOS; JOSE MARIA GARCIA BLANCO.**- "Los aspectos invisibles" del declive económico: el caso de Asturias.
- Doc. 019/90 **RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES; JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.**- La política de precios en los establecimientos detallistas.
- Doc. 020/90 **CANDIDO PAÑEDA FERNANDEZ.**- La demarcación de la economía (seguida de un apéndice sobre su relación con la Estructura Económica).
- Doc. 021/90 **JOAQUIN LORENCES.**- Margen precio-coste variable medio y poder de monopolio.
- Doc. 022/90 **MANUEL LAFUENTE ROBLEDO; ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.**- El T.A.E. de las operaciones bancarias.
- Doc. 023/90 **ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.**- Amortización y coste de préstamos con hojas de cálculo.

- Doc. 024/90 **LUIS JULIO TASCÓN FERNÁNDEZ; JEAN-MARC BUIGUES.**- Un ejemplo de política municipal: precios y salarios en la ciudad de León (1613-1813).
- Doc. 025/90 **MYRIAM GARCÍA OLALLA.**- Utilidad de la teorías de las opciones para la administración financiera de la empresa.
- Doc. 026/91 **JOAQUÍN GARCÍA MURCIA.**- Novedades de la legislación laboral (octubre 1990 - enero 1991)
- Doc. 027/91 **CÁNDIDO PAÑEDA.**- Agricultura familiar y mantenimiento del empleo: el caso de Asturias.
- Doc. 028/91 **PILAR SAENZ DE JUBERA.**- La fiscalidad de planes y fondos de pensiones.
- Doc. 029/91 **ESTEBAN FERNÁNDEZ SÁNCHEZ.**- La cooperación empresarial: concepto y tipología (\*)
- Doc. 030/91 **JOAQUÍN LORENCE.**- Características de la población parada en el mercado de trabajo asturiano.
- Doc. 031/91 **JOAQUÍN LORENCE.**- Características de la población activa en Asturias.
- Doc. 032/91 **CARMEN BENAVIDES GONZÁLEZ.**- Política económica regional
- Doc. 033/91 **BENITO ARRUÑADA SÁNCHEZ.**- La conversión coactiva de acciones comunes en acciones sin voto para lograr el control de las sociedades anónimas: De cómo la ingenuidad legal prefigura el fraude.
- Doc. 034/91 **BENITO ARRUÑADA SÁNCHEZ.**- Restricciones institucionales y posibilidades estratégicas.
- Doc. 035/91 **NURIA BOSCH; JAVIER SUÁREZ PANDIELLO.**- Seven Hypotheses About Public Choice and Local Spending. (A test for Spanish municipalities).
- Doc. 036/91 **CARMEN FERNÁNDEZ CUERVO; LUIS JULIO TASCÓN FERNÁNDEZ.**- De una olvidada revisión crítica sobre algunas fuentes histórico-económicas: las ordenanzas de la gobernación de la cabecera.
- Doc. 037/91 **ANA JESÚS LÓPEZ; RIGOBERTO PÉREZ SUÁREZ.**- Indicadores de desigualdad y pobreza. Nuevas alternativas.
- Doc. 038/91 **JUAN A. VÁZQUEZ GARCÍA; MANUEL HERNÁNDEZ MUÑOZ.**- La industria asturiana: ¿Podemos pasar la página del declive?.
- Doc. 039/92 **INES RUBÍN FERNÁNDEZ.**- La Contabilidad de la Empresa y la Contabilidad Nacional.
- Doc. 040/92 **ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- La Cooperación interempresarial en España: Características de los acuerdos de cooperación suscritos entre 1986 y 1989.
- Doc. 041/92 **ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- Tendencias empíricas en la conclusión de acuerdos de cooperación.
- Doc. 042/92 **JOAQUÍN GARCÍA MURCIA.**- Novedades en la Legislación Laboral.
- Doc. 043/92 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES.**- El comportamiento del consumidor y la estrategia de distribución comercial: Una aplicación empírica al mercado de Asturias.
- Doc. 044/92 **CAMILO JOSÉ VÁZQUEZ ORDÁS.**- Un marco teórico para el estudio de las fusiones empresariales.
- Doc. 045/92 **CAMILO JOSÉ VÁZQUEZ ORDÁS.**- Creación de valor en las fusiones empresariales a través de un mayor poder de mercado.
- Doc. 046/92 **ISIDRO SÁNCHEZ ÁLVAREZ.**- Influencia relativa de la evolución demográfica en el futuro aumento del gasto en pensiones de jubilación.
- Doc. 047/92 **ISIDRO SÁNCHEZ ÁLVAREZ.**- Aspectos demográficos del sistema de pensiones de jubilación español.

- Doc. 048/92 **SUSANA LOPEZ ARES.-** Marketing telefónico: concepto y aplicaciones.
- Doc. 049/92 **CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.-** Las influencias familiares en el desempleo juvenil.
- Doc. 050/92 **CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.-** La adquisición de capital humano: un modelo teórico y su contrastación.
- Doc. 051/92 **MARTA IBAÑEZ PASCUAL.-** El origen social y la inserción laboral.
- Doc. 052/92 **JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.-** Estudio del sector comercial en la ciudad de Oviedo.
- Doc. 053/92 **JULITA GARCIA DIEZ.-** Auditoría de cuentas: su regulación en la CEE y en España. Una evidencia de su importancia.
- Doc. 054/92 **SUSANA MENENDEZ REQUEJO.-** El riesgo de los sectores empresariales españoles: rendimiento requerido por los inversores.
- Doc. 055/92 **CARMEN BENAVIDES GONZALEZ.-** Una valoración económica de la obtención de productos derivados del petróleo a partir del carbón
- Doc. 056/92 **IGNACIO ALFREDO RODRIGUEZ-DEL BOSQUE RODRIGUEZ.-** Consecuencias sobre el consumidor de las actuaciones bancarias ante el nuevo entorno competitivo.
- Doc. 057/92 **LAURA CABIEDES MIRAGAYA.-** Relación entre la teoría del comercio internacional y los estudios de organización industrial.
- Doc. 058/92 **JOSE LUIS GARCIA SUAREZ.-** Los principios contables en un entorno de regulación.
- Doc. 059/92 **M<sup>a</sup> JESUS RIO FERNANDEZ; RIGOBERTO PEREZ SUAREZ.-** Cuantificación de la concentración industrial: un enfoque analítico.
- Doc. 060/94 **M<sup>a</sup> JOSE FERNANDEZ ANTUÑA.-** Regulación y política comunitaria en materia de transportes.
- Doc. 061/94 **CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.-** Factores determinantes de la afiliación sindical en España.
- Doc. 062/94 **VICTOR FERNANDEZ BLANCO.-** Determinantes de la localización de las empresas industriales en España: nuevos resultados.
- Doc. 063/94 **ESTEBAN GARCIA CANAL.-** La crisis de la estructura multidivisional.
- Doc. 064/94 **MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ.-** Metodología de la investigación econométrica.
- Doc. 065/94 **MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ.-** Análisis Cualitativo de la fecundidad y participación femenina en el mercado de trabajo.
- Doc. 066/94 **JOAQUIN GARCIA MURCIA.-** La supervisión colectiva de los actos de contratación: la Ley 2/1991 de información a los representantes de los trabajadores.
- Doc. 067/94 **JOSE LUIS GARCIA LAPRESTA; M<sup>a</sup> VICTORIA RODRIGUEZ URÍA.-** Coherencia en preferencias difusas.
- Doc. 068/94 **VICTOR FERNANDEZ; JOAQUIN LORENCES; CESAR RODRIGUEZ.-** Diferencias interterritoriales de salarios y negociación colectiva en España.
- Doc. 069/94 **M<sup>a</sup> DEL MAR ARENAS PARRA; M<sup>a</sup> VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.-**  
- Programación clásica y teoría del consumidor.

- Doc. 070/94 **M<sup>a</sup> DE LOS ÁNGELES MENÉNDEZ DE LA UZ; M<sup>a</sup> VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Tantos efectivos en los empréstitos.
- Doc. 071/94 **AMELIA BILBAO TEROL; CONCEPCIÓN GONZÁLEZ VEIGA; M<sup>a</sup> VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Matrices especiales. Aplicaciones económicas.
- Doc. 072/94 **RODOLFO GUTIÉRREZ.**- La representación sindical: Resultados electorales y actitudes hacia sindicatos.
- Doc. 073/94 **VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.**- Economías de aglomeración y localización de las empresas industriales en España.
- Doc. 074/94 **JOAQUÍN LORENCEZ RODRÍGUEZ; FLORENTINO FELGUEROSO FERNÁNDEZ.**- Salarios pactados en los convenios provinciales y salarios percibidos.
- Doc. 075/94 **ESTEBAN FERNÁNDEZ SÁNCHEZ; CAMILO JOSÉ VÁZQUEZ ORDÁS.**- La internacionalización de la empresa.
- Doc. 076/94 **SANTIAGO R. MARTÍNEZ ARGÜELLES.**- Análisis de los efectos regionales de la terciarización de ramas industriales a través de tablas input-output. El caso de la economía asturiana.
- Doc. 077/94 **VÍCTOR IGLESIAS ARGÜELLES.**- Tipos de variables y metodología a emplear en la identificación de los grupos estratégicos. Una aplicación empírica al sector detallista en Asturias.
- Doc. 078/94 **MARTA IBÁÑEZ PASCUAL; F. JAVIER MATO DÍAZ.**- La formación no reglada a examen. Hacia un perfil de sus usuarios.
- Doc. 079/94 **IGNACIO A. RODRÍGUEZ-DEL BOSQUE RODRÍGUEZ.**- Planificación y organización de la fuerza de ventas de la empresa.
- Doc. 080/94 **FRANCISCO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ.**- La reacción del precio de las acciones ante anuncios de cambios en los dividendos.
- Doc. 081/94 **SUSANA MENÉNDEZ REQUEJO.**- Relaciones de dependencia de las decisiones de inversión, financiación y dividendos.
- Doc. 082/95 **MONTSERRAT DÍAZ FERNÁNDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ; M<sup>a</sup> del MAR LLORENTE MARRÓN.**- Una aproximación empírica al comportamiento de los precios de la vivienda en España.
- Doc. 083/95 **M<sup>a</sup> CONCEPCIÓN GONZÁLEZ VEIGA; M<sup>a</sup> VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Matrices semipositivas y análisis interindustrial. Aplicaciones al estudio del modelo de Sraffa-Leontief.
- Doc. 084/95 **ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- La forma contractual en las alianzas domésticas e internacionales.
- Doc. 085/95 **MARGARITA ARGÜELLES VÉLEZ; CARMEN BENAVIDES GONZÁLEZ.**- La incidencia de la política de la competencia comunitaria sobre la cohesión económica y social.
- Doc. 086/95 **VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.**- La demanda de cine en España. 1968-1992.
- Doc. 087/95 **JUAN PRIETO RODRÍGUEZ.**- Discriminación salarial de la mujer y movilidad laboral.
- Doc. 088/95 **M<sup>a</sup> CONCEPCIÓN GONZÁLEZ VEIGA.**- La teoría del caos. Nuevas perspectivas en la modelización económica.
- Doc. 089/95 **SUSANA LÓPEZ ARES.**- Simulación de fenómenos de espera de capacidad limitada con llegadas y número de servidores dependientes del tiempo con hoja de cálculo.
- Doc. 090/95 **JAVIER MATO DÍAZ.**- ¿Existe sobrecualificación en España?. Algunas variables explicativas.
- Doc. 091/95 **M<sup>a</sup> JOSÉ SANZO PÉREZ.**- Estrategia de distribución para productos y mercados industriales.
- Doc. 092/95 **JOSÉ BAÑOS PINO; VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.**- Demanda de cine en España: Un análisis de cointegración.

- Doc. 093/95 **M<sup>a</sup> LETICIA SANTOS VIJANDE.**- La política de marketing en las empresas de alta tecnología.
- Doc. 094/95 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; IGNACIO RODRÍGUEZ-DEL BOSQUE; AGUSTÍN RUÍZ VEGA.**- Expectativas y percepciones del consumidor sobre la calidad del servicio. Grupos estratégicos y segmentos del mercado para la distribución comercial minorista.
- Doc. 095/95 **ANA ISABEL FERNÁNDEZ; SILVIA GÓMEZ ANSÓN.**- La adopción de acuerdos estatutarios antiadquisición.. Evidencia en el mercado de capitales español.
- Doc. 096/95 **ÓSCAR RODRÍGUEZ BUZNEGO.**- Partidos, electores y elecciones locales en Asturias. Un análisis del proceso electoral del 28 de Mayo.
- Doc. 097/95 **ANA M<sup>a</sup> DÍAZ MARTÍN.**- Calidad percibida de los servicios turísticos en el ámbito rural.
- Doc. 098/95 **MANUEL HERNÁNDEZ MUÑIZ; JAVIER MATO DÍAZ; JAVIER BLANCO GONZÁLEZ.**- Evaluating the impact of the European Regional Development Fund: methodology and results in Asturias (1989-1993).
- Doc. 099/96 **JUAN PRIETO; M<sup>a</sup> JOSÉ SUÁREZ.**- ¿De tal palo tal astilla?: Influencia de las características familiares sobre la ocupación.
- Doc. 100/96 **JULITA GARCÍA DÍEZ; RACHEL JUSSARA VIANNA.**- Estudio comparativo de los principios contables en Brasil y en España.
- Doc. 101/96 **FRANCISCO J. DE LA BALLINA BALLINA.**- Desarrollo de campañas de promoción de ventas.
- Doc. 102/96 **ÓSCAR RODRÍGUEZ BUZNEGO.**- Una explicación de la ausencia de la Democracia Cristiana en España.
- Doc. 103/96 **CÁNDIDO PAÑEDA FERNÁNDEZ.**- Estrategias para el desarrollo de Asturias.
- Doc. 104/96 **SARA M<sup>a</sup> ALONSO; BLANCA PÉREZ GLADISH; M<sup>a</sup> VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Problemas de control óptimo con restricciones: Aplicaciones económicas.
- Doc. 105/96 **ANTONIO ÁLVAREZ PINILLA; MANUEL MENÉNDEZ MENÉNDEZ; RAFAEL ÁLVAREZ CUESTA.**- Eficiencia de las Cajas de Ahorro españolas. Resultados de una función de beneficio.
- Doc. 106/96 **FLORENTINO FELGUEROSO.**- Industrywide Collective Bargaining, Wages Gains and Black Labour Marketing Spain.
- Doc. 107/96 **JUAN VENTURA.**- La competencia gestionada en sanidad: Un enfoque contractual
- Doc. 108/96 **MARÍA VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA; ELENA CONSUELO HERNÁNDEZ.**- Elección social. Teorema de Arrow.
- Doc. 109/96 **SANTIAGO ÁLVAREZ GARCÍA.**- Grupos de interés y corrupción política: La búsqueda de rentas en el sector público.
- Doc. 110/96 **ANA M<sup>a</sup> GUILLÉN.**- La política de previsión social española en el marco de la Unión Europea.
- Doc. 111/96 **VÍCTOR MANUEL GONZÁLEZ MÉNDEZ.**- La valoración por el mercado de capitales español de la financiación bancaria y de las emisiones de obligaciones.
- Doc. 112/96 **DRA. MARIA VICTORIA RODRIGUEZ URÍA; D. MIGUEL A. LÓPEZ FERNÁNDEZ; D<sup>ña</sup>. BLANCA M<sup>a</sup> PEREZ GLADISH.**- Aplicaciones económicas del Control Óptimo. El problema de la maximización de la utilidad individual del consumo. El problema del mantenimiento y momento de venta de una máquina.

- Doc. 113/96 **OSCAR RODRÍGUEZ BUZNEGO.**- Elecciones autonómicas, sistemas de partidos y Gobierno en Asturias.
- Doc. 114/96 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; ANA M<sup>a</sup> DÍAZ MARTÍN.**El conocimiento de las expectativas de los clientes: una pieza clave de la calidad de servicio en el turismo.
- Doc. 115/96 **JULIO TASCÓN.**- El modelo de industrialización pesada en España durante el período de entreguerras.-
- Doc. 116/96 **ESTEBAN FERNÁNDEZ SÁNCHEZ; JOSÉ M. MONTES PEÓN; CAMILO J. VÁZQUEZ ORDÁS.**- Sobre la importancia de los factores determinantes del beneficio: Análisis de las diferencias de resultados inter e intraindustriales.
- Doc. 117/96 **AGUSTÍN RUÍZ VEGA; VICTOR IGLESIAS ARGÜELLES.**- Elección de Establecimientos detallistas y conducta de compra de productos de gran consumo. Una aplicación empírica mediante modelos logit.
- Doc. 118/96 **VICTOR FERNÁNDEZ BLANCO.**- Diferencias entre la asistencia al cine nacional y extranjero en España..
- Doc. 119/96 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; IGNACIO A. RODRÍGUEZ DEL BOSQUE; ANA M<sup>a</sup> DÍAZ MARTÍN.**- Estructura multidimensional de la calidad de servicio en cadenas de supermercados: desarrollo y validación de la escala calsuper.
- Doc. 120/96 **ANA BELÉN DEL RÍO LANZA.**- Elementos de medición de marca desde un enfoque de marketing.
- Doc. 121/97 **JULITA GARCÍA DÍEZ; CRISTIAN MIAZZO.**- Análisis Comparativo de la Información contable empresarial en Argentina y España.
- Doc. 122/97 **M<sup>a</sup> MAR LLORENTE MARRÓN; D. EMILIO COSTA REPARAZ; M<sup>a</sup> MONTSERRAT DIAZ FERNÁNDEZ.**- El Marco teórico de la nueva economía de la familia. Principales aportaciones.
- Doc. 123/97 **SANTIAGO ALVAREZ GARCÍA.**- El Estado del bienestar. Orígenes, Desarrollo y situación actual.
- Doc. 124/97 **CONSUELO ABELLÁN COLODRÓN.**- La Ganancia salarial esperada como determinante de la decisión individual de emigrar.
- Doc. 125/97 **ESTHER LAFUENTE ROBLEDO.**- La acreditación hospitalaria: Marco teórico general.
- Doc. 126/97 **JOSE ANTONIO GARAY GONZÁLEZ.**- Problemática contable del reconocimiento del resultado en la empresa constructora.
- Doc. 127/97 **ESTEBAN FERNÁNDEZ; JOSE M.MONTES; GUILLERMO PÉREZ-BUSTAMANTE; CAMILO VÁZQUEZ.**- Barreras a la imitación de la tecnología.
- Doc. 128/97 **VICTOR IGLESIAS ARGÜELLES; JUAN A. TRESPALACIOS GUTIERREZ; RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES.**- Los resultados alcanzados por las empresas en las relaciones en los canales de distribución.
- Doc. 129/97 **LETICIA SANTOS VIJANDE; RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES.**- La innovación en las empresas de alta tecnología: Factores condicionantes del resultado comercial.
- Doc. 130/97 **RODOLFO GUTIÉRREZ.**- Individualism and collectivism in human resource practices: evidence from three case studies.
- Doc. 131/97 **VICTOR FERNÁNDEZ BLANCO; JUAN PRIETO RODRÍGUEZ.**- Decisiones individuales y consumo de bienes culturales en España.
- Doc. 132/97 **SANTIAGO GONZÁLEZ HERNANDO.**- Clasificación de productos de consumo y establecimientos detallistas. Análisis empírico de motivaciones y actitudes del consumidor ante la compra de productos de alimentación y droguería.

- Doc. 133/97 **VICTOR IGLESIAS ARGÜELLES.**- Factores determinantes del poder negociador en los canales de distribución de productos turísticos.
- Doc. 134/97 **INÉS RUBÍN FERNÁNDEZ.**- Información sobre operaciones con derivados en los informes anuales de las entidades de depósito.
- Doc. 135/97 **ESTHER LAFUENTE ROBLEDO; ISABEL MANZANO PÉREZ.**- Aplicación de las técnicas DEA al estudio del sector hospitalario en el Principado de Asturias.
- Doc. 136/97 **VICTOR MANUEL GONZÁLEZ MÉNDEZ; FRANCISCO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ.**- La valoración por el mercado de capitales español de los procedimientos de resolución de insolvencia financiera.
- Doc. 137/97 **MARIA JOSÉ SANZO PÉREZ.**- Razones de utilización de la venta directa, los distribuidores independientes y los agentes por parte de las empresas químicas españolas.
- Doc. 138/97 **LUIS OREA.**- Descomposición de la eficiencia económica a través de la estimación de un sistema translog de costes: Una aplicación a las cajas de ahorro españolas.
- Doc. 139/97 **CRISTINA LOPEZ DUARTE; ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- Naturaleza y estructura de propiedad de las inversiones directas en el exterior: Un modelo integrador basado en el análisis de costes de transacción.
- Doc. 140/97 **CRISTINA LOPEZ DUARTE; ESTEBAN GARCÍA CANAL; ANA VALDÉS LLANEZA.**- Tendencias empíricas en las empresas conjuntas internacionales creadas por empresas españolas (1986-1996).
- Doc. 141/97 **CONSUELO ABELLÁN COLODRÓN; ANA ISABEL FERNÁNDEZ SÁINZ.**- Relación entre la duración del desempleo y la probabilidad de emigrar.
- Doc. 142/97 **CÉSAR RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ; JUAN PRIETO RODRÍGUEZ.**- La participación laboral de la mujer y el efecto del trabajador añadido en el caso español.
- Doc. 143/97 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; ANA MARÍA DIAZ MARTÍN; AGUSTÍN V. RUIZ VEGA.**- Planificación de las actividades de marketing para empresas de servicios turísticos: la calidad como soporte de la estrategia competitiva.
- Doc. 144/97 **LUCÍA AVELLA CAMARERO; ESTEBAN FERNANDEZ SANCHEZ.**- Una aproximación a la empresa industrial española: Principales características de fabricación.
- Doc. 145/97 **ANA SUÁREZ VÁZQUEZ.**- Delimitación comercial de un territorio: Importancia de la información proporcionada por los compradores.
- Doc. 146/97 **CRISTINA LOPEZ DUARTE; ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- La inversión directa realizada por empresas españolas: análisis a la luz de la teoría del ciclo de desarrollo de la inversión directa en el exterior.
- Doc. 147/98 **ANA BELEN DEL RIO LANZA; VICTOR IGLESIAS ARGUELLES; RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES; AGUSTIN RUIZ VEGA.** - Metodologías de medición del valor de la marca.
- Doc. 148/98 **RAFAEL ALVAREZ CUESTA.** - La estimación econométrica de fronteras de producción: una revisión de la literatura.
- Doc. 149/98 **FERNANDO RUBIERA MOROLLO.**- Análisis univariante de las series de empleo terciario de las regiones españolas.
- Doc. 150/98 **JOSE ANTONIO GARAY GONZALEZ.**- Los gastos y los ingresos plurianuales.

- Doc. 151/98 **ISABEL GARCIA DE LA IGLESIA.**- La elección contable para los gastos de investigación y desarrollo.
- Doc. 152/98 **LUIS CASTELLANOS VAL; EMILIO COSTA REPARAZ.** - Teoría de sistemas y análisis económico: una aproximación metodológica.
- Doc. 153/98 **M<sup>a</sup> DEL CARMEN RAMOS CARVAJAL.** - Estimación indirecta de coeficientes input-output.
- Doc. 154/98 **RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES; ANA MARIA DIAZ MARTIN; M<sup>a</sup>. LETICIA SANTOS VIJANDE; AGUSTIN V. RUIZ VEGA.**- Utilidad del análisis conjunto para establecer la importancia de las estrategias de calidad en servicios turísticos; simulación de escenarios alternativos en empresas de turismo rural.
- Doc. 155/98 **SANTIAGO ALVAREZ GARCIA; ANA ISABEL GONZALEZ GONZALEZ.** - El proceso de descentralización fiscal en España, especial referencia a la Comunidad Autónoma del Principado de Asturias
- Doc. 156/98 **SANTIAGO ALVAREZ GARCIA.**- La tributación de la unidad familiar. Nuevas consideraciones sobre un antiguo problema.
- Doc. 157/98 **SUSANA LOPEZ ARES; ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.**- Condicionantes demográficos de la economía asturiana.
- Doc. 158/98 **CELINA GONZALEZ MIERES.**- La marca de la distribución: un fenómeno que afecta a distribuidor, fabricante y consumidor.
- Doc. 159/98 **IGNACIO DEL ROSAL FERNANDEZ.**- Análisis de la demanda agregada de electricidad en España con series temporales: un tratamiento de cointegración.
- Doc. 160/98 **JESUS ARANGO.**- Evolución y perspectivas del sector agrario en Asturias.
- Doc. 161/98 **JESUS ARANGO.**- Cronología de la construcción Europea.
- Doc. 162/98 **JULITA GARCIA DIEZ; SUSANA GAGO RODRIGUEZ.**-Programas de doctorado en contabilidad en las universidades españolas: estudio empírico.
- Doc. 163/99 **MAR ARENAS PARRA; AMELIA BILBAO TEROL; BLANCA PÉREZ GLADISH; M<sup>a</sup> VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA; EMILIO CERDÁ TENA (Universidad Complutense de Madrid).**- Aplicación de la programación comprometida a la gestión de hospitales públicos.
- Doc. 164/99 **M<sup>a</sup> DEL CARMEN RAMOS CARVAJAL.**- La comarcalización de las Tablas input-output: Una primera aproximación.
- Doc. 165/99 **LUIS IGNACIO ÁLVAREZ GONZÁLEZ; RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; MARÍA LETICIA SANTOS VIJANDE; ANA MARÍA DÍAZ MARTÍN.**- Orientación al mercado como cultura de negocio y conjunto de actuaciones: Un contraste metodológico para organizaciones no lucrativas.
- Doc. 166/99 **M<sup>a</sup> JOSÉ SANZO PÉREZ.**- Funciones de los vendedores industriales de los distribuidores independientes. Una tipología realizada en el sector químico.
- Doc. 167/99 **M<sup>a</sup> BEGOÑA ÁLVAREZ ÁLVAREZ; RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; FRANCISCO J. DE LA BALLINA BALLINA; M<sup>a</sup> LETICIA SANTOS VIJANDE.**- Evidencias empíricas de la promoción de ventas en los establecimientos detallistas.
- Doc. 168/99 **BEGOÑA GONZÁLEZ-BUSTO MÚGICA.**- La dinámica de sistemas como metodología para la elaboración de modelos de simulación.
- Doc. 169/99 **BEGOÑA GONZÁLEZ-BUSTO MÚGICA.**- Reflexiones teóricas sobre el personal sanitario en el Sistema Nacional de Salud Español.

- Doc. 170/99 **YOLANDA ÁLVAREZ CASTAÑO.**- Cómo alcanzar el éxito en el proceso de innovación tecnológica.
- Doc. 171/99 **YOLANDA ÁLVAREZ CASTAÑO.**- La organización del proceso de desarrollo de un nuevo producto.
- Doc. 172/99 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; MARÍA LETICIA SANTOS VIJANDE; ANA MARÍA DÍAZ MARTÍN; LUIS IGNACIO ÁLVAREZ GONZÁLEZ.**- Estrategias de marketing: Desarrollo de investigaciones sobre orientación al mercado y marketing de relaciones.
- Doc. 173/99 **SANTIAGO R. MARTÍNEZ ARGÜELLES; FERNANDO RUBIERA MOROLLÓN.**- Patrones de convergencia regional en los Servicios de la Economía Española.
- Doc. 174/99 **JUAN PRIETO RODRÍGUEZ; VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.**- Are modern and classical music listeners the same people?
- Doc. 175/99 **VÍCTOR MANUEL GONZÁLEZ MÉNDEZ; FRANCISCO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ.**- Transferencias de riqueza y efecto contagio ante crisis bancarias. Implicaciones para las relaciones banca-industria.
- Doc. 176/99 **SANTIAGO ÁLVAREZ; MARÍA TERESA ÁLVAREZ.**- Impuestos medio ambientales y control de la generación de residuos. ¿Hacia una reforma fiscal verde?
- Doc. 177/99 **JAVIER SUÁREZ PANDIELLO.**- Rationality and rent seeking in the spanish regulation of professional soccer.
- Doc. 178/99 **JAVIER SUÁREZ PANDIELLO.**- Determinantes políticos del gasto público en España.
- Doc. 179/99 **MANUEL A. ALBUERNE GUTIÉRREZ.**- Estrategia de diversificación y participación accionarial de los gestores: eficiencia supervisora VS atrincheramiento.
- Doc. 180/99 **ANA SUÁRES VÁZQUEZ; JUAN A. TRESPALACIOS GUTIÉRREZ; IGNACIO A. RODRÍGUEZ DEL BOSQUE RODRÍGUEZ.**- Elección de establecimientos comerciales: modelos compensatorios.
- Doc. 181/99 **JOSÉ BAÑOS PINO; VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO; ANA RODRÍGUEZ ÁLVAREZ.**- The allocative efficiency measure by means of a distance function: the case of Spanish public railways.
- Doc. 182/99 **LAURA GALGUERA GARCÍA; ANA M<sup>a</sup> CAMBLOR PORTILLA.**- Las tarjetas Milti-sponsor.
- Doc. 183/99 **M<sup>a</sup> ELENA FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ.**- Acercamiento entre contabilidad y fiscalidad tras la reforma del impuesto sobre sociedades: ¿Ficción o realidad?
- Doc. 184/99 **SANTIAGO ÁLVAREZ GARCÍA; URSICINO CARRASCAL ARRANZ.**- La reforma del IRPF y el tratamiento de la familia: El coste de los hijos y su compensación mediante el mínimo familiar.
- Doc. 185/99 **PILAR ARBESÚ LÓPEZ.**- La descentralización y la consolidación de cuentas en el ámbito local.
- Doc. 186/99 **CARMEN RAMOS CARVAJAL; M<sup>a</sup> JOSÉ PRESNO CASQUERO.**- Algunas técnicas ajuste de coeficientes imput-output: Una comparación.
- Doc. 187/99 **LUIS IGNACIO ÁLVAREZ GONZÁLEZ; FERNÁNDO GONZÁLEZ ASTORGA; FRANCISCO JAVIER DE LA BALLINA BALLINA.**- Orientación al mercado de las empresas de distribución comercial: Aplicación al caso de la cooperación espacial de detallistas.
- Doc. 188/99 **IGNACIO DEL ROSAL FERNÁNDEZ.**- Los efectos sobre el bienestar de la política carbonera en España, 1989-1995.

- Doc. 189/99      **M<sup>a</sup> BELÉN ÁLVAREZ PÉREZ.**- Reducción de problemas de agencia en las cooperativas: Mecanismos de salvaguardia.
- Doc. 190/99      **ALBERTO FONSECA PEÑA.**- Negociación y conflicto en el marco del GATT. Un caso práctico bajo el prisma de la teoría de juegos.
- Doc. 191/99      **CRISTINA LÓPEZ DUARTE; ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- Foreign investors' choice of mode of entry: An integrative frameword.