



La integración económica entre países dispares. Un caso de sistema complejo

GERMÁN A. DE LA REZA*

Perfiles Latinoamericanos 27
Enero–Junio 2006

87

Resumen

El presente artículo analiza las limitaciones disciplinarias de la conjetura económica sobre la integración en disparidad, así como el significado de las determinantes de auto control, de mercados imperfectos y de solución de conflictos para una cabal comprensión de los acuerdos Norte–Sur. Las conclusiones del trabajo señalan la necesidad de una apertura disciplinaria mediante parámetros interdisciplinarios que aquí se esbozan.

Abstract

The present article analyzes the disciplinary limitations of small–country assumptions, as well as the meanings of the self–control, imperfect competition and conflict resolution for an accurate understanding of the North–South agreements. The conclusions of the work point out the necessity of a disciplinary opening by means of interdisciplinary parameters that are sketched here.

Palabras clave: integración económica, economías dispares, sistema complejo, integración latinoamericana, teoría de la integración.

Key word: economic integration, unequal economies, complex system, Latin American integration, theory of integration.

* Profesor–Investigador del Departamento de Economía, UAM Azcapotzalco; Investigador asociado al Centro de Estudios Europeos, UNAM.

Uno de los aspectos de mayor trascendencia para el análisis del regionalismo latinoamericano es la proliferación de acuerdos Norte–Sur (asociación comercial entre países industrializados y en curso de desarrollo). El presente artículo busca desagregar el espectro de condiciones que preside la intensificación de la interdependencia entre socios dispares. Con este objetivo se analiza la conjetura neoclásica de las pequeñas economías y, sucesivamente, las posiciones que evalúan los vínculos de la disparidad con el manejo de las reglas del comercio, la gerencia de la integración y la solución de conflictos. Una hipótesis organiza estas páginas: la cabal comprensión del regionalismo en disparidad requiere la superación de las causalidades deterministas y los límites explicativos de la teoría económica neoclásica. Ese propósito se atiende mediante el esbozo de parámetros interdisciplinarios que buscan asociar los resultados de teorías y disciplinas convergentes. El trabajo no trata de clasificar los aportes de cada disciplina, sino de articularlas en función de los principales aspectos de la integración en disparidad.¹

La conjetura neoclásica de las pequeñas economías

Para la explicación de la incidencia del libre comercio sobre los países pequeños, la economía apela a un modelo estático compuesto de una economía pequeña (*A*), una grande (*B*) y dos bienes.² Su planteamiento puede resumirse de la siguiente forma: la liberalización de las barreras al comercio recíproco conduce a que la estructura de precios de *B* determine la estructura de *A*. En razón de su mayor tamaño, *B* continúa fabricando la misma canasta de bienes y los precios permanecen inalterados, mientras que *A* debe ajustar sus costes de producción de manera más o menos importante, dependiendo de la profundidad de la brecha bilateral. Se entiende que luego de este proceso el equilibrio regional de los precios se restaura en un nivel más competitivo. Dado que *A* depende

¹ Esta modalidad metodológica compone en la integración europea una vasta literatura que toma su origen en las relaciones internacionales, no en la economía. Para una reseña reciente de las teorías de la integración en el viejo continente, véase Rosamond (2000). Una obra que ilustra la transdisciplinariedad del regionalismo europeo es el trabajo coordinado por Weiler, Begg y Peterson (2003).

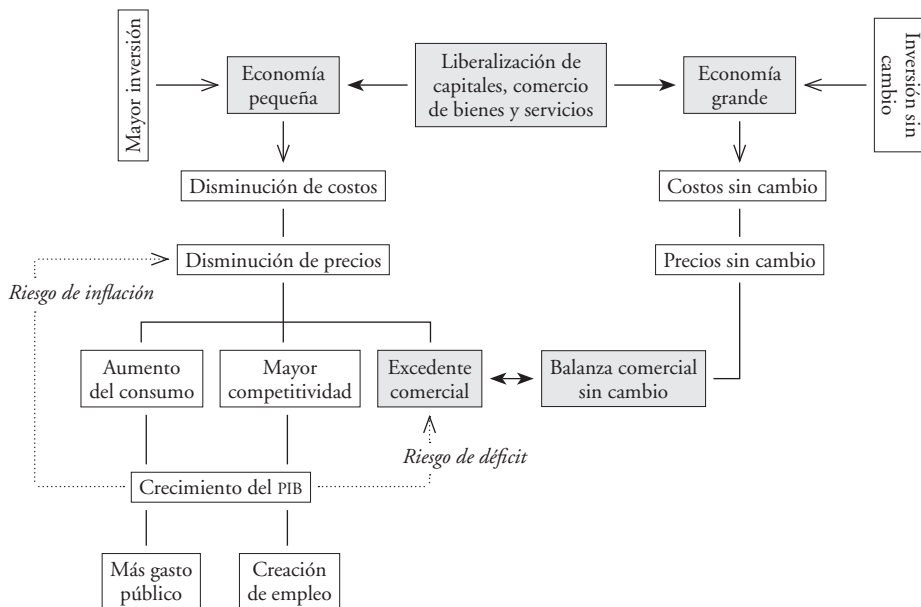
² El término 'tamaño de la economía' se define comúnmente a partir del PIB o la población de un país. Kuznets (1960) justifica el empleo de la población a causa de sus correlaciones con la estructura económica. Según el autor, un país pequeño es aquel que tiene una población inferior a 10 millones. Escaith y Pérez (1999) prefieren una población máxima de 20 millones, mientras que Syrquin (1988) opera al revés: identifica a las economías grandes con poblaciones superiores a 50 millones. Para la discusión de los efectos del libre comercio sobre las pequeñas economías, véase Robinson (1960).

más que B del comercio internacional para abastecer sus necesidades de consumo y producción, la apertura comercial de este último lo beneficia a través del abaratamiento de las importaciones, adquiridas sin arancel. Estas condiciones facilitan que la pequeña economía se especialice en la fabricación del bien con mayores ventajas comparativas y el mercado regional procede a una asignación más eficiente de recursos. En síntesis, considerados todos los factores iguales, la economía pequeña se beneficia de la liberalización del comercio en mayor medida que la economía grande (Figura 1).

Las versiones recientes de esta conjetura arriban a conclusiones aún más optimistas. Según éstas, el libre comercio en disparidad también favorece la inversión, la transferencia de tecnología y el aprendizaje industrial de las pequeñas economías. Si los procesos se dotan de mecanismos de integración profunda, tales como la coordinación macroeconómica, la movilidad de factores y la unión monetaria entre los países miembros, los beneficios crecen en tres direcciones: asignación más eficiente de recursos, aumento de la competitividad del mercado y de las transacciones comerciales (Srinivasan, 1986). También la mayor parte de las evaluaciones cuantitativas son consistentes con esta hipótesis. Tomemos el caso de la literatura del ALCA, el acuerdo en ciernes con las mayores disparidades del mundo. El estudio de Hufbauer y Schott (1994), basado en la contraposición de los escenarios ALCA y no-ALCA, predice en el primero un incremento adicional del PIB real en 1,5 por ciento anual; 273 mil millones de dólares, 525 dólares por habitante del hemisferio occidental. Para llegar a este resultado, los autores construyen un modelo de regresión con dos variables independientes —la participación de las importaciones y de las exportaciones en el PIB— ambas confrontadas con variables dependientes, tales como, el logaritmo del PIB, el logaritmo al cuadrado del PIB, el logaritmo de población y la variable país “entrepôt”. El silogismo que guía esta investigación nos resulta conocido: el aumento del comercio incrementa el PIB vía el estímulo a la eficiencia, el cual, a su vez, promueve la expansión del comercio.

Una variante de este modelo, elaborada por Salazar y Segura (1994), llega a conclusiones similares respecto a los efectos del ALCA en una de las economías más pequeñas de América Latina, Costa Rica. Otra más, de Hinojosa-Ojeda, Lewis y Robinson (1997), establece que el libre comercio hemisférico incrementará el PIB real y las exportaciones de Estados Unidos, Argentina, Brasil, Chile y México. La medición se basa en un modelo de equilibrio general computable que incluye 11 sectores, seis regiones y seis factores de producción (tierra, capital, trabajo rural, trabajo urbano no calificado y ecuaciones de insumo-demanda). Un final modelo, elaborado por Diao, Díaz-Bonilla y Robinson (2003), señala que la creación del ALCA proporcionará más beneficios a los países de América Latina que a Estados Unidos. Estos trabajos están lejos de ser los únicos que abonan las conclusiones de la conjetura neoclásica, aunque su fuerte determinación teórica la ilustra.

Figura 1
Conjetura clásica de la integración en disparidad



Limitaciones explicativas

A pesar de este relativo e influyente consenso, varios aspectos de la conjetura neoclásica resultan objetables. Un primer cuestionamiento plantea el sobrentendido de que el ajuste de la estructura de precios y la especialización productiva constituyen procesos relativamente cortos y lineales. Existe suficiente evidencia para pensar que la adaptación de los países pequeños a las condiciones de competitividad (y de poder de mercado) imperantes en la economía mayor representa el principal problema del libre comercio desde la perspectiva de los primeros, ya que puede ser costosa y exigirles recursos y plazos de liberalización más dilatados que los que comúnmente establecen los acuerdos. Desglosemos las determinantes de este proceso.

Además del efecto devastador que puede tener una nueva estructura de costos industriales en los productores más pequeños, los incentivos al consumo de bienes importados determina que en la primera fase del ajuste se generen desequilibrios externos



y éstos, a su vez, conduzcan a la adopción de políticas de eficiencia temporal. En estas circunstancias, la mejora en la competitividad de la pequeña economía puede verse postergada a causa de su menor experiencia industrial, la escasa diversificación de la estructura productiva y las mayores dificultades en la absorción de pérdidas. Si esto es así, el país incrementará su dependencia frente a las empresas establecidas, origen de parte significativa de las divisas necesarias para mantener el flujo de las importaciones. Aquí el problema radica en que la importancia de estas industrias para la balanza de pagos estimula su poder de mercado (Michaely y Papageorgiou, 1995), a los antípodas del objetivo que persigue el libre comercio.

Otra objeción a la conjetura neoclásica es su excesiva dependencia frente a los supuestos de pleno empleo, perfecta movilidad de factores de producción entre los sectores y competencia *completa* (en el sentido de que ninguna de las empresas ejerce poder de mercado). Esos supuestos hacen inviable el estudio de las zonas de libre comercio con socios dispares, ya que estos últimos no establecen prácticamente nunca la movilidad de factores, así como tampoco la eliminación de todas las barreras no arancelarias o de las prácticas oligopólicas. El resultado de estos esquemas es más cercano al comercio administrado que al pleno libre comercio, aspecto sobre el que volveremos más adelante. Otra limitación del modelo es la ausencia de variables capaces de explicar el menor aprovechamiento del libre comercio por parte de los países pequeños. Estas determinantes (disparidades en la infraestructura, dificultad en el acceso a servicios especiales, distancia o complicación de los mercados de exportación, estrechez de los mercados de capital y menores capacidades gerenciales), obligan a considerar no sólo el tamaño de la economía, sino el nivel de desarrollo, aspecto que permite definir con mayor precisión las determinantes reales de la integración en disparidad.³

Varios estudios sobre el ALCA han buscado resolver estas insuficiencias. Los más recientes, como Lessard (2000) y Mackay (1999) y SELA (1998), relacionan los riesgos de la apertura comercial con la ausencia de capacidad negociadora de los países pequeños. Otros, como CEPAL (1996), Escaith y Pérez (1999) y Escaith e Inoue (2001) abordan el grado de preparación de estas economías para acceder a una zona de libre comercio con Estados Unidos. Con este propósito, el primer trabajo compara tres grupos de indicadores: la elegibilidad macroeconómica y no macroeconómica; las determinantes estructurales (en materia macroeconómica, de diversificación y dinamismo exportador, y respecto a recursos humanos e infraestructura), y las condiciones de políticas económicas (macroeconómicas, comerciales y de apoyo a la transformación productiva). Aunque las conclusiones indican que el grado de preparación de los paí-

³ Este punto de vista es defendido tradicionalmente por la corriente estructuralista, en particular la escuela cepalina formada en los trabajos de Prebisch. A los estudios que se citan más adelante cabe agregar a Singer (1995).



ses pequeños no difiere de los medianos y mayores, se advierte en los primeros mayor vulnerabilidad comercial y macroeconómica. A resultados convergentes arriba el estudio del IGE (1997), el cual observa que las economías pequeñas registran menores capacidades para hacer frente al comercio administrado en razón del mayor costo per cápita que tiene para éstos la resolución de los litigios comerciales.

La liberalización como proceso heterogéneo

El que los acuerdos estipulen circunstancias cercanas al comercio administrado y no al pleno libre comercio se origina en los propios objetivos de la liberalización. Para ilustrar este problema, poco atendido por la literatura especializada, tomemos nuevamente el proceso de liberalización propuesto por el ALCA.⁴ De entrada cabe una observación importante: la protección arancelaria latinoamericana —12 por ciento en promedio— es substancialmente mayor a la de Estados Unidos, 2,8 por ciento. Por añadidura, 75,6 por ciento de los productos que Estados Unidos compra a los países del MCCA están exentos de aranceles; en el caso del MERCOSUR la proporción es de 60,6 y 48,7 por ciento en la CAN. Como consecuencia, el conjunto de las exportaciones latinoamericanas está sujeto a un promedio arancelario aún más bajo: 1,31 por ciento en 2002 (CEPAL, 2004). El contraste en los niveles de protección arancelaria deja prever un proceso de liberalización dominado por el mayor esfuerzo latinoamericano. Esta presunción se refuerza con la posición negociadora estadounidense, que propugna la “rápida reducción” de “gran parte de los aranceles dentro de cinco años” (USTR, 2001). Si este enfoque prevalece en el ALCA y el desarme arancelario de los pequeños países no se beneficia de contrapartidas importantes, el proceso estimulará los escenarios de ajuste crítico a una nueva estructura de precios. Pero esto no es todo el panorama.

La eliminación de las barreras no arancelarias representa el otro gran componente de toda liberalización comercial. En su ámbito se incluyen las barreras técnicas al comercio, las medidas fitosanitarias, la promiscuidad en el uso de las medidas contingentes, las restricciones voluntarias a las exportaciones y las cuotas, entre otras. Consideremos aquí un instrumento comercial específicamente estadounidense: la Sección 301 del Acta de Comercio de 1974. Su lógica es similar a una medida *antidumping* en reversa, ya que su objetivo es la promoción de la apertura de mercados *extranjeros* deslealmente protegidos. Para lograr este cometido, la ley autoriza al Representante Comercial a adoptar represalias contra los países que no eliminan o no reducen los obstáculos a

⁴ Entre los trabajos que abordan este tema, véase Deraniyagala y Fine (2001), y De la Reza (2002).

las exportaciones de Estados Unidos.⁵ Cuenta con dos refuerzos: la Super 301, la cual ordena la identificación de prácticas desleales en los mercados internacionales, y la Especial 301, que supervisa el cumplimiento de los compromisos en materia de protección a los derechos de propiedad intelectual. Esta última consiste en dos listas de países: *Priority Watch List* (Lista de países bajo supervisión prioritaria), nivel de mayor gravedad y que antecede a las medidas de retorsión comercial previstas en la Sección 301, y *Watch List* (Lista de países bajo supervisión), el cual incluye a los países donde se han identificado prácticas domésticas desleales. Durante el lustro 1999–2003 la primera incluyó, en promedio, a cuatro países de América Latina, mientras que la segunda a poco más de ocho (Cuadro 1).

Cuadro 1
Revisiones Especial 301

	1999	2001	2002	2003
<i>Priority Watch List</i>	Argentina	Argentina	Argentina	Argentina
	Rep. Dominicana	Costa Rica	Brasil	Brasil
	Guatemala	Rep. Dominicana	Colombia	
	Perú	Uruguay	Rep. Dominicana	
			Uruguay	
<i>Watch List</i>	Bolivia	Bolivia	Bolivia	Bolivia
	Brasil	Brasil	Chile	Chile
	Chile	Chile	Costa Rica	Colombia
	Colombia	Colombia	Guatemala	Costa Rica
	Costa Rica	Guatemala	Perú	Rep. Dominicana
	Ecuador	Perú	Venezuela	Ecuador
	México	Venezuela		Guatemala
	Uruguay			México
	Venezuela			Perú
				Uruguay
				Venezuela

Fuente: US-ITC.

⁵ Según Destler (1995: 293 y s.), la Sección 301 satisface las necesidades de los productores estadounidenses de 'romper' (*crack*) los mercados internacionales, las del Congreso de presionar en favor del activismo ejecutivo y las del Representante Comercial de mantener su capacidad de iniciativa.

La menor jerarquía jurídica que tienen los acuerdos comerciales en Estados Unidos, permite que la participación de este país en el ALCA y en otros acuerdos Norte-Sur, como el TLCAN y los tratados de libre comercio firmados con Chile, Centroamérica y República Dominicana, no constituya una limitante para la aplicación de esta ley.⁶ Sus efectos componen no sólo el referido carácter heterogéneo de los procesos de liberalización, sino la permanencia de riesgos anticompetitivos que, en éste y otros casos, afectan sobre todo a las pequeñas economías.

Interdependencia y negociación entre economías dispares

Quizás la limitación más importante de la conjetura neoclásica sea su exclusivismo teórico. Con inclusión de los fenómenos económicos y cuantificables, la integración representa la interacción de un conjunto de actores y factores cuyo rango o variedad de problemas desborda con creces el ámbito del mercado. De aquí resulta la necesidad de operar con mayor cercanía a los significados de la integración *entre países*. Esta recomendación resulta más visible al momento de operar con el concepto de interdependencia económica, un equivalente que abarca mejor los diversos aspectos que involucra la integración internacional.

Según la noción clásica de la interdependencia, la mayor conexión y necesidad entre los países incrementa la sensibilidad de la agrupación por las dificultades de los socios con menores recursos. Sin embargo, una reseña más cuidadosa deja al descubierto una controversia cuyos términos aparecen yuxtapuestos. Quienes defienden la tesis original en ésta y otras disciplinas destacan que la interdependencia fortalece la cooperación y debilita la política de beneficios relativos (de un socio en desmedro de otro), tanto en el caso de las numerosas interacciones (Hirschman, 1978; Snidal, 1991), como en la relación de dos países (Ricardo, 1817; Brander y Spencer, 1984; Suzuki, 1994). La idea subyacente es que la interdependencia crea un sistema de determinantes básicas capaces de mejorar “la habilidad de un Estado para lograr el equilibrio susceptible de limitar el que [otro Estado] obtenga beneficios desproporcionados” (Suzuki, 1994: 493). De esa manera, la progresiva diversificación de las relaciones y el aumento de los recursos del país dependiente favorece la adopción de una estrategia de “reducción de la dependencia” (Hirschman, 1978: 49–50). Dicho en otros términos, el proceso de integración se ramifica y conduce a una estructura que, a su vez, estimula la adopción de políticas capaces de hacer frente a las necesidades y desafíos de la desigualdad de los

⁶ Para el estudio de la Sección 301 y de su empleo en las negociaciones comerciales, véase McMillan (1990). Este libro, editado por Bhagwati y Patrick, incluye el trabajo de Hudec (1990) sobre el vínculo entre la Sección 301 y las irregularidades del sistema internacional.



países socios (Haas, 1958; Keohane, 1984: 79–80). Para esta corriente, la interdependencia entre economías dispares no impide la distribución relativamente equitativa de los beneficios; por el contrario, el atractivo de los beneficios absolutos hace que la integración busque atenuar las diferencias entre países.

Un segundo grupo de trabajos define la intensificación de las interdependencias como un fenómeno que engloba situaciones de vulnerabilidad (Michael y Papageorgiou, 1995) y de extrema complejidad (Riekhoff y Neuhold, 1993; Krugman, 1994), las cuales pueden tener efectos costosos para uno o varios países asociados (Chaffe, 1975; Waltz, 1979; Gasiorowski, 1986), especialmente los de menor desarrollo (Prebish, 1949). La interdependencia es vista como una relación que comporta series paralelas con efectos benéficos y negativos. La premisa es que cada serie incorpora y sintetiza elementos de independencia, dependencia e interdependencia propiamente dicha, donde cada una “mide un elemento de variación único en el total de la relación” (Kroll, 1993: 342). Las interacciones de dos o más países se conectan con la cooperación sólo cuando los instrumentos que adopta el proceso son capaces de controlar los factores de desunión, en particular la distribución no equitativa de los beneficios (Gasiorowski, 1986; Kroll, 1993). Para evitar que las economías pequeñas enfrenten pérdidas que agraven su vulnerabilidad, es recomendable que los acuerdos incluyan mecanismos de redistribución del bienestar (Mackay, 1999: 94). Si, por el contrario, la interdependencia no cuenta con una adecuada institucionalidad, entonces es preferible un nivel bajo de integración que atenúe los costos. Como corolario, las disparidades no necesariamente son mitigadas por la integración, sino que subrayan la necesidad del ajuste periódico del proceso.⁷

Negociación en disparidad

La cuestión de la interdependencia en disparidad está íntimamente conectada con el debate sobre las diferentes capacidades negociadoras. En correspondencia con las antinomias arriba reseñadas, la teoría de las negociaciones también presenta dos conceptos opuestos: a) para el influyente modelo de Nash (1950), los resultados de la negociación reflejan la diferencia en recursos de los participantes; b) según Nye (1990) y otros autores liberales, por el contrario, el desenlace no depende de esta diferencia en las capacidades negociadoras. Esta última hipótesis proviene del énfasis en la diversidad de formas de negociación y en la falta de claridad sobre el papel de las dis-

⁷ Un punto de vista similar, sobre la importancia de considerar los contextos específicos, defiende Straubhaar (1987), en particular la precisión de que no existen tamaños ideales, ni grados de homogeneidad o desarrollo económico que garanticen un grado óptimo de integración si las economías son tomadas fuera de su contexto.



paridades. Sus variantes advierten que los recursos necesarios para una negociación exitosa no guardan correspondencia directa con la importancia económica del país o, en una versión conocida como la conjetura de Schelling (1960) y Putnam (1988), que la fragilidad de un país puede mejorar los resultados obtenidos en las tratativas internacionales.⁸ La primera hipótesis, por su parte, establece una relación positiva entre el éxito en las negociaciones y los mayores recursos (Hirschman, 1945; Knight, 1994), habiendo sido aplicada con éxito a la explicación de las negociaciones dentro de la Unión Europea (Schneider y Cederman, 1994; Hug y König, 2002).⁹ Sin embargo, más allá de sus contradicciones, se acepta de manera más o menos explícita que el diagnóstico depende del contexto de referencia.¹⁰

Una consecuencia general que arrojan las hipótesis reseñadas en esta sección, es que las pretensiones predictivas de los modelos deben ser tomados con cautela. Mientras que unos trabajos enfatizan los efectos positivos o neutros de la disparidad, los segundos condicionan el resultado de la interdependencia o de su preámbulo, las negociaciones internacionales, a la existencia de instituciones que controlen los efectos de la asimetría. La controversia podría ser engañosa, en la medida que las conclusiones dependen del enfoque metodológico y de las particularidades del caso tratado. La existencia de instrumentos de control disuelve en parte el antagonismo, si bien la mayoría de los trabajos no precisa las condiciones bajo las cuales la disparidad deja de influir decisivamente en las relaciones internacionales.

La capacidad de auto reglaje

Otro aspecto importante es el vínculo entre la integración de socios dispares y la estabilidad sistémica de la agrupación. En su mayoría, los estudios sostienen que la existencia de un núcleo fuerte facilita la toma de decisiones colectiva (Kindleberger, 1973). La hipótesis se

⁸ Según Keohane y Nye (1977) y Moravcsik (1998), las concesiones no están guiadas por la mayor capacidad de los participantes, sino las expectativas de mejorar los beneficios colectivos. Igual escepticismo sobre el papel de las disparidades muestra Bailer (2004: 115) en su estudio de las negociaciones europeas, donde observa que “la urgencia que el miembro negociador atribuye a una cuestión disminuye, antes que aumenta el éxito negociador”.

⁹ Entre los autores que defienden este punto de vista, véase Hirschman (1945), Thibaut y Kelley (1959), Komorita y Kravitz (1979), Neale y Bazerman (1991). Sobre la influencia de la disparidad como percepción de los negociadores, véase McClelland (1995).

¹⁰ En una revisión de su primer trabajo, Schneider, *et al.* (2004) aclaran que la conclusión sobre la importancia de las disparidades se aplica a un contexto determinado: las reuniones intergubernamentales del Consejo Europeo. El resultado es diametralmente opuesto si se consideran las propuestas legislativas en el Parlamento, donde pequeños países como Luxemburgo han sido capaces de bloquear iniciativas contrarias a sus intereses. Sin embargo, las propuestas legislativas no pueden compararse con las negociaciones entre países en cuanto las primeras se benefician de un código de reglas mucho más sofisticado y equilibrante que el sistema internacional.



sustenta en la observación de que la economía internacional opera de manera más eficiente cuando un país o grupo de países son capaces de suministrar la liquidez necesaria para el sistema. Al revés, cuando ningún país o grupo de países ocupa la posición central, el sistema tiene menores probabilidades de éxito.¹¹ Esto se debe a que la economía mayor representa el *ancla* o la fuente de estabilidad para la gerencia de las tasas de cambio y la armonización de políticas monetarias. Asimismo, porque estimula la creación de comercio mediante la absorción de la nueva capacidad exportadora de los países asociados.

Obsérvese la similitud de este enfoque con la tesis que en los años de 1950 y 1960 describía a las comunidades estratégicas exitosas. Según su versión más conocida, éstas comúnmente se desarrollan “alrededor de núcleos fuertes” con la finalidad de conformar un sistema estable (Deutsch, *et al.*, 1957: 10; Etzioni, 1965). En esos casos, el país o las naciones centrales proporcionan a la alianza mayor conexión, reforzada ante las eventuales restricciones del entorno. Conviene precisar que esta teoría carece de criterios analíticos susceptibles de conectar el ejercicio del liderato con las formas y los instrumentos específicos del proceso de integración. Esto le impide captar los riesgos que involucra la gerencia unilateral, basada en los intereses de la economía mayor. El liderato franco-alemán dentro de la UE, uno de los casos más frecuentemente citados, se reviste de características que no permiten su generalización. La preponderancia de ambos países ha estado sujeta a variaciones importantes en el pasado y sólo después de la Declaración Schuman del 9 de mayo de 1950, que puso las bases de “un sistema efectivo de paz en la región” entre los principales protagonistas de la Segunda Guerra Mundial, ha sido modelada en sus características actuales por una densa red de instituciones supranacionales.¹²

Determinantes geoestratégicos

Algunos acuerdos de integración, en particular la Unión Europea, proveen beneficios estratégicos a través del refuerzo de la seguridad de los países miembros. Sin embargo, la gran mayoría de los esquemas carece de cobertura estratégica y es más vulnerable a los riesgos de confrontación, como en el caso de la Comunidad Andina durante el breve conflicto bélico entre Perú y Ecuador, o en el Mercado Común Centroamericano en ocasión de la guerra entre El Salvador y Honduras. Aquí interesa encontrar la respuesta a una interrogante más específica: ¿la integración en disparidad favorece la solución de

¹¹ El argumento de Kindleberger se basa en las disparidades del periodo interbélico, cuando la ausencia de un país en posición de líder contribuyó al fracaso de los ensayos de restauración de un sistema monetario internacional. Para la aplicación de este enfoque al contexto latinoamericano, véase Gretschmann (1993).

¹² La propuesta de Schuman de someter a jurisdicción común la administración de las industrias del acero y el carbón de Alemania y Francia, constituye el antecedente directo de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA).



conflictos? De entrada cabe señalar que las principales conclusiones sobre este vínculo también son contradictorias. La primera afirma que la preponderancia crítica de un país tiene un impacto disuasivo en la producción de conflictos; concretamente, la disparidad representa una condición de pacificación, ya que inhibe los conflictos y allana la adopción de políticas alternativas (Bremer, 1992: 337; Gochmann, 1990; Geller, 1993). Para estos estudios, las capacidades desiguales de los países se estructuran de manera jerárquica en un sistema de relaciones que delega las competencias estratégicas en uno o varios socios de mayor tamaño. De ahí resulta un orden integrado, donde la hegemonía se materializa mediante normas e instituciones (Kindleberger, 1974).

Este último argumento coincide con una idea defendida después de la Guerra Fría por la literatura interamericana (sobre las relaciones de América Latina y EU. Según ésta, la ausencia de riesgos importantes para la primacía estadounidense estimula la sustitución del poder 'duro' por una diplomacia basada en las técnicas económicas (Desch, 1993; Jaguaribe, 1996).¹³ De manera coincidente, otros trabajos advierten que el interés de este país, en tanto que única superpotencia en el mediano plazo, estriba en el refuerzo de la integración global y en la supresión de los impulsos fragmentacionistas (Nye, 1990). Bajo estas premisas, se espera la consolidación de una diplomacia flexible o que la arquitectura multilateral prevalezca sobre las manifestaciones de unilateralismo activo (Nye, 1990; George y Simons, 1994).

La segunda corriente de pensamiento observa, por el contrario, que toda relación de poder combina elementos de consenso y coerción dispuestos de manera asimétrica: a mayor adhesión le corresponde un menor ejercicio represivo y viceversa (Gramsci, 1974; Arrighi, 1993). En otros términos, las políticas consensuales dependen, para su eficacia, del ejercicio real o simbólico del poder 'duro'. La idea subyacente es que el poder internacional no registra cambios fundamentales en su naturaleza, sino que los mecanismos coercitivos se mantienen inactivos mientras no haya modificaciones en la alineación económica y estratégica de los países socios. Las relaciones interamericanas ofrecen abundante evidencia sobre la transición de uno a otro aspecto de la primacía estadounidense, de la política de consensos al intervencionismo activo. Este proceso revela una tensión dinámica entre la hegemonía estadounidense y su política de superpotencia: en un extremo se busca la estabilidad del sistema integrado, en el otro se actúa en función de los intereses locales (Cronin, 2001).

Este argumento encierra una advertencia: la ausencia o ineficacia de las regulaciones o instituciones encargadas de preservar la igualdad jurídica de los países favorece el ejercicio del poder 'duro' y la expansión de los recursos del país preponderante a través

¹³ La idea de que la rivalidad militar de la Guerra Fría ha sido reemplazada por la competencia económica gozaba de amplio consenso en los círculos de poder en EU hacia 1995. Una inspiración de este paralelismo es la obra de Luttwak (1993). Para una crítica amena de esta postura, véase Krugman (1997: 67 y s.).



de periódicos conflictos o, como menciona la Ley de variedad, mediante el recorte del espectro de opciones de otros países.¹⁴ Una de las alternativas para este tipo de relaciones es la de evitar la mayor integración con el país preponderante. Si “los efectos onerosos de la interdependencia económica pueden conducir al aumento del conflicto internacional”, entonces resulta con necesidad que “los beneficios de una interconexión económica simple pueden favorecer la reducción de conflictos” (Gasiorowski, 1986: 24).¹⁵

Existe una tercera conclusión, de menor influencia en la literatura de especialidad. Según ésta, la disparidad no es determinante ni para el aumento, ni para la disminución de los conflictos (Schampel, 1994). En su principal significado, esta tesis postula el carácter secundario de las disparidades en la generación de conflictos. Junto con las conclusiones reseñadas en esta sección, establece que, más allá de los diferentes recursos de los países, son las circunstancias específicas del conflicto las que tienen mayor relevancia para el análisis. Como otras secciones de este libro, esto recomienda el estudio con menores grados de abstracción y mayor cercanía a las particularidades del caso.

A modo de conclusión

Según la mayoría de las áreas de estudio aquí analizadas, los efectos negativos de la disparidad pueden ser mitigados: a) cuando las relaciones de preponderancia están reguladas por instrumentos distintos al mercado; b) si los beneficios colectivos prevalecen sobre los unilaterales; c) el proceso de interdependencia conduce a una coordinación compartida de las políticas regionales. A estas conclusiones se agrega una consecuencia de la apertura disciplinaria de este artículo. En su conjunto, los aspectos tratados revelan un alto grado de incertidumbre teórica, así como la conveniencia de establecer parámetros interdisciplinarios capaces de interrelacionar las hipótesis y las facetas de un sistema de creciente complejidad.

¹⁴ La Ley de variedad fue enunciada por Ashby (1955: 105–110) hace medio siglo en la forma de un proceso de selección de casilleros o de alternativas equivalentes para dos participantes. El modelo puede ser descrito como sigue: el participante A conoce el movimiento del participante B y ambos pueden realizar sólo un movimiento por turno; el jugador A debe seleccionar un número en las filas y el jugador B una letra en las columnas. El punto de intersección de las jugadas se denomina ‘resultado’. Las sucesivas jugadas conducen a una situación de la cual Ashby extrae tres conclusiones: a) si B repite sus movimientos, indiferente de las jugadas de A, la variedad será tan grande como el número de movimientos de A, con lo cual este último “ejerce pleno control sobre los resultados”; b) cuando B modifica sus movimientos dos o tres veces, entonces la variedad de los resultados se reduce a la mitad, respectivamente a un tercio; en ese sentido, “sólo la variedad en los movimientos de B puede reducir la variedad en los resultados finales”; c) la variedad en los resultados no puede ser inferior a la diferencia entre la variedad de B y A. Las conclusiones de esta Ley conducen a una máxima: la variedad en los resultados “sólo puede disminuir por medio del correspondiente aumento en la de B”. Es decir, *sólo la variedad destruye la variedad*.

¹⁵ Un punto de vista similar en lo que concierne a los aspectos económicos de la integración es defendido por Schiff y Winters (2004: 218).



Bibliografía

- Arrighi, G., 1993, "The Three Hegemonies of Historical Capitalism", en S. Gill, ed., *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Ashby, W. R., 1955, "Self-Regulation and Requisite Variety", en John Wiley, *Introduction to Cybernetics*, Chichester. Reimpreso en F. E. Emery (ed.) *Systems Thinking*, Penguin Books, Harmondsworth, 1969.
- Bailer, S., 2004, "Bargaining Success in the European Union: The Impact of Exogenous and Endogenous Power Resources", en *European Union Politics*, vol. 5, núm. 1
- Brander, J. y B. Spencer, 1984, "Tariff Protection and Imperfect Competition", en H. H. Kierzkowski (ed.) *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press.
- Bremer, S. A., 1992, "Dangerous Dyads: Conditions Affecting the Likelihood of Interstate War, 1816-1965", en *Journal of Conflict Resolution*, vol. 36, núm. 2.
- CEPAL, 2004, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, edición de 2002-2003*, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- , 1996, *El grado de preparación de los países pequeños para participar en el ALCA*, México, 7 de marzo, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (LC/MEX/L.292).
- Chaffe, D. M., 1975, "A General Equilibrium Analysis of Trade Creating Customs Unions", en *Review of Economic Studies*, vol. XLII, núm. 130.
- Cronin, B., 2001, "The Paradox of Hegemony", en *European Journal of International Relations*, vol. 7, núm. 1.
- De la Reza, G. A., 2002, "Ilusão de Acesso: O modelo ALCA", en *Contexto internacional*, Instituto de Relações Internacionais, PUC, Rio de Janeiro, vol. 24, núm. 2, julio-diciembre.
- Deraniyagala, S. y B. Fine, 2001, "New Trade versus Old Trade Policy: A Continuing Enigma", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25.

Desch, M., 1993, *When the Third World Matters: Latin America and United States Strategy*, Princeton, Johns Hopkins University Press.

Destler, I. M., 1995, *American Trade Politics*, Institute for International Economics, Washington, D.C. y The Twentieth Century Fund, Nueva York.

Deutsch, K. W., et al., 1957, *Political Community and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical Experience*, Princeton, Princeton University Press.

Diao, X., E. Díaz-Bonilla y S. Robinson, 2003, “Scenarios for Trade Integration in the Americas”, en *Économie Internationale*, núm. 94–95.

Escaith, H. y E. Pérez, 1999, “Asimetría económica e integración hemisférica de los países pequeños”, G.A. de la Reza y R. Conde (ed.) *Nuevas dimensiones de la integración*, México, Plaza & Valdés.

Escaith, H. y K. Inoue, 2001, “‘Small Economies’ Tariff and Subsidy Policies in the Face of Trade Liberalization in the Americas”, presentado en *13th Regional Seminar on Fiscal Policy*, CEPAL, 22–25 de enero.

Etzioni, A., 1965, *Political Unification: A Comparative Study of Leaders and Forces*, Holt, Nueva York, Rinehart y Winston.

Gasiorowski, M. J., 1986, “Economic Interdependence and International Conflict: Some Cross-national Evidence”, en *International Studies Quarterly*, vol. 30, núm. 1.

Geller, D. S., 1993, “Power Differential and War in Rival Dyads”, en *International Studies Quarterly*, vol. 37, núm. 2.

George, A.L. y W.E. Simons (eds.), 1994, *The Limits of Coercive Diplomacy*, Colorado, Westview, Boulder.

Gochmann, C. S., 1990, “Capability-Driven Disputes”, en C. S. Gochmann y A. N. Sabrosky (eds.) *Prisoners of War?*, Lexington, Lexington Books.

Gramsci, A., 1974, “Noterelle sulla politica del Machiavelli”, *Quaderni del Carcere*, vol. III, Turín, Einaudi.

- Haas, E. B., 1958, *The Uniting of Europe*, Stanford, Stanford University Press.
- Hinojosa-Ojeda, R., Lewis y S. Robinson, 1997, "Convergence and Divergence between NAFTA, Chile and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Integration", en *Working Papers Series 219*, Washington, D.C., BID.
- Hirschman, A. O., 1978, "Beyond Asymmetry: Critical Notes on Myself as a Young Man and on Some Other Old Friends", *International Organization*, vol. 32, núm. 1.
- , 1945, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley, University of California Press.
- Hudec, R. E., 1990, "Beyond Good and Evil", J. Bhagwati y H. T. Patrick (eds.) *Aggressive Unilateralism: America's 301 Trade Policy and the World Trading System*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Hufbauer, G.C. y J.J. Schott, 1994, *Western Hemisphere Economic Integration*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- Hug, S. y T. König, 2002, "In View of Ratification, Governmental Preferences and Domestic Constraints at the Amsterdam Intergovernmental Conference", en *International Organization*, vol. 56, núm. 2, págs. 447-476.
- IGE, 1997, *Overcoming Obstacles and Maximizing Opportunities: Smaller Economies and Western Hemisphere Integration*, Independent Group of Experts on Smaller Economies and Hemispheric Integration, University of West Indies, Mona (inédito).
- Jaguaribe, H., 1996, "Panorama desde el Cono Sur", en A. F. Lowenthal y G. F. Treverton (comp.), *América Latina en un nuevo mundo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Keohane, R. O., 1984, *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press.
- Keohane, R. O. y Nye, J. S., 1977, *Power and Interdependence*, Brown, Boston.
- Kindleberger, Charles P., 1974, *The Formation of Financial Centers: A Study of Comparative Economic History*, Princeton, Princeton Studies in International Finance 36.

- , 1973, *The World in Depression, 1929–1939*, Berkeley, University of California Press.
- Knight, J. S., 1994, *Institutions and Social Conflict*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Komorita, S. S. y D. A. Kravitz, 1979, “The Effects of Alternatives in Bargaining”, en *Journal of Experimental Social Psychology*, núm. 15.
- Kroll, J. A., 1993, “The Complexity of Interdependence”, en *International Studies Quarterly*, vol. 7, núm. 2.
- Krugman, P., 1997, *El internacionalismo ‘moderno’. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona, Crítica.
- , 1994, *Rethinking International Trade*, Nueva York, MIT Press.
- Kuznets, S., 1960, “Economic Growth of Small Nations”, en E. A. G. Robinson (ed.), *The Economic Consequences of the Size of Nations*, Londres, Macmillan.
- Lessard, G., 2000, *Les économies de Petites Tailles et la ZLÉA*, Montreal, Groupe de Recherches en Intégration Continentale.
- Luttwak, E. N., 1993, *The Endangered American Dream: How to Stop the United States from Becoming a Third World Country and How to Win the Geo-economic Struggle for Industrial Supremacy*, Nueva York, Simon & Schuster.
- Mackay, D. R., 1999, “Challenges Confronting the Free Trade Area of the Americas”, en FOCAL, *Policy Paper*, FPP-02-7.
- McMillan, J., 1990, “Strategic Bargaining and Section 301”, en J. Bhagwati y H. T. Patrick (eds.) *Aggressive Unilateralism: America’s 301 Trade Policy and the World Trading System*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- Michaely, M. y D. Papageorgiou, 1995, *Small Economies: Trade Liberalization, Trade Preferences, and Growth*, Washington, D.C., World Bank.
- Moravcsik, A., 1998, *The Choice for Europe: Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*, Ithaca, Cornell University Press.

- Nash, J. F., 1950, "The Bargaining Problem", *Econometría*, núm. 18.
- Neale, M. A. y M. H. Bazerman, 1991, *Cognition and Rationality in Negotiation*, Nueva York, The Free Press.
- Nye, J. S., 1990, "The Changing Nature of World Politics", *Political Science Quarterly*, vol. 105, núm. 4.
- Putnam, R. D., 1988, "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games", en *International Organization*, vol. 42.
- Ricardo, D., 1817, *Principles of Political Economy and Taxation*, edición de P. Sraffa, Nueva York, Cambridge University Press.
- Riekhoff, von H. y H. Neuhold (eds.), 1993, *Unequal Partners: A Comparative Analysis of Relations Between Austria and the Federal Republic of Germany, and Between Canada and the United States*, Austrian Institute for International Affairs Series, Westview Press, Boulder, Colorado.
- Robinson, E. A. G., (ed.), 1960, *The Economic Consequences of the Size of Nations*, Londres, Macmillan.
- Rosamond, B., 2000, *Theories of European Integration*, Nueva York, St. Martin Press.
- Salazar, J. M. y B. Segura, 1994, *Indicadores de grado de preparación de Costa Rica para integrarse al NAFTA (o AFTA)* San José, FEDEPRICAP.
- Schampel, J. H., 1994, "Parity or Preponderance: One More Look", en *International Studies Notes*, vol. 9, núm. 3.
- Schelling, T. C., 1960, *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press.
- Schiff, M. y L. A. Winters, 2004, *Integración regional y desarrollo*, Bogotá, Banco Mundial y Alfaomega.
- Schneider, G. y L. E. Cederman, 1994, "The Change of Tide in Political Cooperation: A Limited Information Model of European Integration", en *International Organization*, núm. 48.

Schneider, G., D. Finke y S. Bailer, 2004, "Bargaining Power in the European Union. An Evaluation of Competing Game-Theoretic Models", en *International Studies Association*, Montreal, 17–20 de marzo.

SELA, 1998, *Perspectivas de los países de América Latina y el Caribe en el ALCA*, Secretaría Permanente del SELA (SP/DRE/Di) núm. 27–98, agosto.

Singer, H. W., 1995, "Is a Genuine Partnership Possible in a Western Hemisphere Free Trade Area?", en *Trade Liberalization in the Western Hemisphere*, Washington D.C., CEPAL–BID.

Snidal, D., 1991, "Relative Gains and the Pattern of International Cooperation", en *American Political Science Review*, vol. 85.

Straubhaar, T., 1987, "Conditions for Successful Integration among LDC's: A Graphical Presentation", en *Journal of International Economic Integration*, vol. 2, núm. 2.

Susuki, M., 1994, "Economic Interdependence, Relative Gains, and International Cooperation: The Case of Monetary Policy Coordination", en *International Studies Quarterly*, vol. 38, núm. 3.

Thibaut, J. W. y H. H. Kelley, 1959, *The Social Psychology of Groups*, Nueva York, Wiley.

USTR, 2001, *Summary of the United States Negotiating Positions in the FTAA*, United States Trade Representative, Washington, enero 17.

Waltz, K. N., 1979, *Theory of International Politics*, Addison–Wesley, Reading.

Weiler, J.H.H., I. Begg y J. Peterson, (eds.), 2003, *Integration in an Expanding European Union. Reassessing the Fundamentals*, Oxford, Blackwell Publishing.

Recibido en marzo de 2005
Aceptado en agosto de 2005