

***PERSPECTIVAS DE PODER, INSTITUCIONALISTAS E IDEACIONALES
EN EL CAMPO DE LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL:
CONCEPTOS Y APLICACIONES***

Nicolás Pose (*)

**Serie Documentos de Trabajo N° 90
Unidad Multidisciplinaria
Abril, 2018**

**Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de la República
ISSN 1688-5074**



**Programa de Estudios Internacionales
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**

(*) Docente e investigador del Programa de Estudios Internacionales.

El autor agradece los comentarios al trabajo de los profesores del Programa de Estudios Internacionales (UdelaR) Lincoln Bizzozero, Wilson Fernández Luzuriaga y Hernán Olmedo, así como de los Embajadores Guillermo Valles y Agustín Espinosa, que tuvieron lugar en el marco de un seminario de discusión de una versión preliminar del documento, realizado el 22 de marzo de 2018 en la Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR). Dicho esto, los errores y omisiones que puedan encontrarse en el trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor.

Introducción

Este trabajo presenta una aproximación analítica a algunos de los principales enfoques y conceptos de la Economía Política Internacional (EPI), e ilustra su aplicación mediante la consideración de casos derivados del estudio de la economía política del comercio y las finanzas internacionales. El trabajo opta por una estructuración que enmarca los desarrollos de la EPI dentro del conjunto más general de las tradiciones y teorías de investigación en el campo de las Relaciones Internacionales (RRII). Por ello, se presentan tres perspectivas, que se denominan de “poder”, “institucionalistas” e “ideacionales”, que se derivan, respectivamente, de las tres grandes tradiciones de investigación en el estudio de la política mundial: la realista, la liberal y la constructivista.

La elaboración de este trabajo se vio motivada por la propuesta de ofrecer una introducción a la EPI en el marco del curso “Introducción a la Política Internacional”, dictado por el Programa de Estudios Internacionales (PEI) de la Facultad de Ciencias Sociales – Universidad de la República, como parte del Ciclo Avanzado de las licenciaturas impartidas en la Facultad. Por ende, el recorte analítico planteado se encuentra fuertemente influido por este contexto. Y surge por el desafío de brindar una sistematización de avances relativamente recientes en el campo de la EPI en idioma español, en un contexto académico marcado por la producción casi excluyente de conocimiento en idioma inglés. Este hecho, que se constata fácilmente al observar la bibliografía predominante en los cursos de EPI impartidos en la región, representa un escollo para que los estudiantes de grado de las universidades latinoamericanas que no poseen un manejo fluido del inglés puedan tener una primera aproximación al campo de estudio. Por tanto, el documento se presenta como una alternativa para paliar esta dificultad.

La revisión de la literatura, que de ningún modo pretende ser exhaustiva, sino meramente ilustrativa de la aplicación de algunos de los principales conceptos a casos seleccionados de dos áreas del estudio de la EPI –comercio y finanzas internacionales–, se basa en buena medida en la maestría en Economía Política Internacional que el autor cursara en la London School of Economics and Political Science entre 2016 y 2017. Y dado que el documento se piensa como un insumo a ser utilizado en cursos dictados en países latinoamericanos, se ha buscado, en la medida de lo posible, priorizar aplicaciones de relevancia para los países en desarrollo.

El documento se estructura de la siguiente manera: en primer lugar se presentan las perspectivas de poder y sus aplicaciones, y a continuación se realiza el mismo ejercicio para las perspectivas institucionalistas. En tercer lugar se presenta una introducción al *open economy politics*, paradigma que constituye la síntesis actual de ambas perspectivas y que establece el estándar contemporáneo de la investigación racionalista en el campo de la EPI. En cuarto lugar se desarrollan las perspectivas ideacionales y sus aplicaciones, y por último se presenta un balance general a modo de conclusión.

1. Perspectivas de poder

Existen un conjunto de aproximaciones en el campo de la EPI que, si bien difieren en varios aspectos, coinciden en identificar al poder, entendido como las capacidades materiales con las que cuentan los Estados, como la principal variable para explicar los asuntos económicos internacionales. Así, por su énfasis en el poder estatal, estas perspectivas pueden verse como derivadas de la tradición realista del estudio de la política mundial. Si bien no existe una única visión sobre cuáles son las capacidades más relevantes, ni sobre cómo se traducen efectivamente en instrumentos para afectar los resultados económicos internacionales, aquellas con más referencia en la literatura son de tipo económico, tales como el tamaño del mercado (PIB) o la fortaleza financiera –sea en términos de reservas o de emisión de divisas reconocidas internacionalmente–, aunque también se encuentran referencias a atributos militares.

La conexión entre el realismo y la economía política no es nueva; de hecho, autores clásicos del área, como Robert Gilpin (ej. Gilpin, 1987), han planteado en sus manuales de EPI que el realismo político tiene su expresión económica en el mercantilismo o nacionalismo económico, personalizado en el trabajo de Friedrich List (1841). List proponía que Alemania, que se encontraba rezagada en su desarrollo industrial respecto a la principal potencia del momento, Reino Unido, debía aplicar medidas de proteccionismo económico para evitar que las importaciones británicas inhibieran el desarrollo de las industrias alemanas. Este ejemplo ha sido usado por parte de la literatura para ilustrar la lógica de suma cero y de defensa de un “interés nacional” que se encuentra detrás de las aproximaciones realistas.

Sin embargo, autores como Watson (2014) han identificado diferencias sustantivas entre ambos enfoques. Una es, en su opinión, que mientras que los realistas derivan el interés económico del Estado a través de la identificación de estrategias de maximización del poder negociador en el corto plazo, List veía este proceso como un compromiso entre intereses de corto plazo, satisfechos por la apertura comercial, y un interés de largo plazo que suponía el desarrollo económico. Otro punto que el autor destaca, y que será retomado posteriormente, es que para List la política efectiva del Estado surge de la competencia entre intereses económicos al interior del mismo, en contraste con la coherencia interna planteada por los realistas. Y en tercer lugar, que la política de protección de List no era planteada como una propuesta de carácter permanente, sino tan solo como una estrategia para que Alemania alcanzara al Reino Unido en su desarrollo industrial.

En paralelo con estos planteos, este trabajo identifica una diferencia adicional, basada en la distinción entre los enfoques normativos de la política internacional –que plantean propuestas propositivas, sobre el deber ser de las políticas– y los enfoques positivos –que plantean propuestas explicativas, sobre el ser de los fenómenos internacionales–. El nacionalismo económico, como propuesta, es evidentemente normativa: si List buscaba persuadir a los alemanes para que interpusieran mayores barreras arancelarias, era porque éstos no lo estaban haciendo. El realismo, en tanto tradición, también tiene un componente

normativo, basado en el concepto de interés nacional de Morgenthau (1951) y de la centralidad de la seguridad del estado. Sin embargo, desde el foco positivo de este trabajo, centrado en la explicación de los asuntos económicos internacionales, no existe un elemento del nacionalismo económico que se pueda emparentar con el realismo en su faceta explicativa, que gira en torno a la importancia del poder estatal.

Trabajar desde la perspectiva del poder también permite superar las divisiones que existen dentro de la tradición realista en torno al nivel de análisis adecuado para el estudio de la política internacional. Esto es, admite contemplar a todas las variedades de estudios que desde las capacidades buscan explicar los resultados económicos internacionales, sin importar si éstas se observan a nivel del Estado nacional –como sugiere el realismo clásico– o desde la distribución a nivel sistémico –como plantea el neorealismo de Waltz (1979)–. Así, el eje unificador de las perspectivas en el campo de la EPI derivadas del realismo se vuelve el poder.

Teoría de la estabilidad hegemónica

Partiendo de este marco, una de las primeras y más influyentes teorías en el campo de la EPI proveniente de la perspectiva del poder fue la teoría de la estabilidad hegemónica. Su postulado principal es que existe una relación entre la distribución de capacidades a nivel del sistema internacional (variable independiente) y el grado de apertura de la economía internacional (variable dependiente). En concreto, se afirma que para que exista una economía internacional abierta se requiere que el poder a nivel internacional esté distribuido de forma tal que exista un solo líder o “hegemón” Kindleberger (1973; 1986).

El mecanismo planteado es el siguiente. Para Kindleberger, una economía internacional abierta requiere de la provisión de bienes públicos internacionales, como un mercado relativamente abierto para absorber bienes en excedente, provisión de financiamiento contracíclico o al menos estable en el largo plazo, mantenimiento de una estructura de tipos de cambio relativamente estable, coordinación de políticas macroeconómicas entre los principales actores, y un prestamista de última instancia que brinde liquidez en situaciones de crisis. Estos “servicios” son relativamente no excluyentes y no rivales –esto es, son bienes públicos–, por lo que se considera que están a disposición de cualquier sociedad que quiera participar en la economía global siguiendo las reglas de juego. Pero dada esta condición aparece el problema del *free rider*, esto es, que todos los actores buscan beneficiarse de los bienes sin contribuir a su generación, lo que de acuerdo a la teoría se salva solo cuando existe un líder poderoso que cuenta con el interés político y con los recursos para pagar los altos costos asociados con la provisión.

Puesto de otro modo, de acuerdo a Gilpin (2001), es altamente improbable la existencia de un mercado mundial abierto y unificado ante la ausencia de un poder dominante capaz de usar sus recursos políticos y económicos para alentar a otros Estados a que bajen sus barreras al comercio, prevenir el *free-riding*, y aplicar sanciones sobre aquellos que no siguen las reglas de una economía mundial liberal. Ante tal ausencia, argumenta que la cooperación entre los Estados, los que se asume son unidades racionales y egoístas, es

extremadamente difícil, y que en un escenario así la economía mundial tiende a fragmentarse en bloques regionales y estados proteccionistas.

Los proponentes de la teoría presentan como evidencia dos períodos de apertura de la economía mundial moderna, uno que va de 1870 a 1914 y otro desde 1945 hasta inicios de la década de los 70, en los que existieron dos hegemonías: el Reino Unido en el primer caso, y los Estados Unidos (EEUU) en el segundo. Y, en cambio, señalan que durante el período de entreguerras, caracterizado por el incremento del proteccionismo comercial y financiero, el Reino Unido ya no tenía la capacidad de liderar la economía mundial y que EEUU aún no estaba pronto o carecía de la voluntad para hacerlo.

La teoría surge en la década del 70, en medio del debate sobre si estaban ocurriendo cambios estructurales en la distribución de capacidades a nivel internacional que pusieran el liderazgo estadounidense en cuestión, y sobre cuáles podían ser las consecuencias para la economía internacional si esto efectivamente se verificaba. Y, además, estaban signados por una creciente renuencia a visualizar el liderazgo estadounidense como “positivo” o “benigno” para la estabilidad de las relaciones económicas internacionales, luego de que el presidente Nixon decidiera suspender unilateralmente la convertibilidad del dólar a oro a un precio fijo de USD 35,20 por onza, lo que había sido uno de los pilares de la arquitectura monetaria y financiera internacional desde los acuerdos de Bretton Woods.

Sin embargo, al poco tiempo la teoría comenzó a sufrir críticas en la dimensión empírica. La primera fue que, si efectivamente el liderazgo estadounidense estaba en declive, eso no estaba resultando en una caída en los niveles de cooperación económica internacional. Al respecto, se señalaba al acuerdo Smithsonian de 1971 y la conclusión de la Ronda de Tokio del GATT como ejemplos de cooperación en los campos monetario y comercial, respectivamente. Y en segundo lugar, se comenzó a cuestionar la verdadera dimensión del Reino Unido como hegemonía en la primera etapa de apertura identificada por la teoría, porque 1) su política de libre comercio unilateral no habría sido seguida en el continente europeo (ni los EEUU) como anteriormente se pensaba, 2) la preeminencia financiera de Londres dependía de la asistencia reiterada de Francia, y 3) no podía afirmarse que hubiera contado con una superioridad militar clara. Así, las instancias de hegemonía = cooperación se reducían a 1, dejando a la teoría en una débil posición empírica.

Con esto, también aparecieron las críticas teóricas. Una posición planteada fue que podía existir un “resplandor crepuscular”, esto es, un mantenimiento de las reglas instauradas por el hegemonía antes de su declive (Krasner, 1976). Sin embargo, el desafío conceptual más fuerte vino desde la propia lógica de bienes públicos de la teoría: utilizando la idea de “grupos k” de Shelling, se planteó que un grupo de estados podían coordinar sus acciones para asegurar la provisión de bienes públicos internacionales, socavando la noción de la importancia de que exista un solo líder (Keohane, 1984).¹

¹ E incluso desde una perspectiva ideacional, se planteó que el sostenimiento del liderazgo estadounidense no podía entenderse sin referir al consenso normativo entre los países acerca de la validez de las ideas económicas keynesianas (Ikenberry, 1992).

Frente a esto, Lake (1993) planteó que la teoría del liderazgo, a la que considera una variante de la teoría de la estabilidad hegemónica por estar construida sobre la idea de provisión de bienes públicos internacionales, mantenía vigencia explicativa. Pero su propuesta también se basa en la lógica de grupos k , los que como grupos privilegiado de estados, pueden superar el problema del free riding y la consecuente sub-provisión de bienes públicos en tanto a) los beneficios superen a los costos de transacción y b) los acuerdos sean efectivos. De esta forma, rechaza de plano el principal componente realista de la teoría, que refiere a los efectos de la distribución de capacidades a nivel internacional. Y como contracara, introduce una propuesta de corte institucionalista, la que será tratada en la sección dedicada a esta perspectiva.

Poder y consecuencias distributivas de la cooperación

Los cambios teóricos reseñados fueron parte de un giro mayor en la literatura, que comenzó a poner el énfasis en las instituciones como instrumentos al servicio de la cooperación, y la idea de regímenes internacionales en el centro del campo de estudio. Sin embargo, las perspectivas de poder no desaparecieron de la EPI, sino que reivindicaron la centralidad de este componente para explicar los resultados producidos por las interacciones entre estados que tienen lugar al interior de los regímenes.

En este sentido, se destaca el trabajo de Krasner (1991). Este autor plantea que en no pocas ocasiones el problema planteado en el ámbito de la política de las relaciones económicas internacionales no es cómo pasar de un equilibrio de Nash sub-óptimo a un equilibrio de Pareto, el que es, como se verá en mayor profundidad en la próxima sección, el principal motivo de preocupación normativa de los enfoques de la cooperación internacional.² Y, lo que es más, sostuvo que las estructuras de incentivos que se asemejan al dilema del prisionero, las que conducen a equilibrios sub-óptimos, son solo relevantes cuando existen muchos estados pequeños en interacción, pues ninguno tiene incentivos a proveer bienes públicos en tanto nadie puede internalizar los beneficios, pero que esta situación difícilmente se ajusta a la distribución del poder en el sistema internacional.

En cambio, para Krasner, un trabajo central de la EPI es explicar la elección de un equilibrio entre varios posibles. Su argumento es que frecuentemente existen múltiples equilibrios posibles que se encuentran sobre la “frontera de Pareto”, y que entender a cuál de ellos se arriba tras la interacción entre los estados es relevante porque implican distribuciones de ganancias distintas. En otras palabras, el autor propone que no solo importa visualizar si los estados logran maximizar los beneficios absolutos, sino que también son relevantes los beneficios relativos.

La elección de un equilibrio entre múltiples opciones es un problema contemplado por las visiones institucionales construidas desde la teoría de juegos, las que visualizan soluciones

² En un equilibrio de Nash sub-óptimo los actores tienen la posibilidad de alcanzar un estado superior, en el que cada uno obtiene mayores beneficios sin afectar los beneficios del otro, pero desde una perspectiva individual no tienen incentivos para hacerlo. En un equilibrio de Pareto, en cambio, ningún actor puede mejorar aún más su situación sin afectar negativamente la del otro.

a partir de la noción de compromisos que producen señales. Pero en cambio, desde una aproximación realista, Krasner plantea que la solución de los conflictos distributivos es frecuentemente producto del ejercicio del poder estatal. Así, el autor identifica tres formas de manifestación de poder:

1. A través de la elección de los jugadores que pueden jugar el juego. En este sentido, el autor destaca que los actores más poderosos tienen la capacidad de decidir quiénes participan de las negociaciones y quiénes no, y que empíricamente se observa que los estados menos poderosos no son invitados a la mesa de negociación.
2. Mediante el dictado de las reglas de juego. A través del ejercicio de poder, los actores más poderosos pueden decidir bajo qué términos se desarrolla la negociación, por ejemplo disponiendo quién mueve primero, lo que tiene consecuencias a la hora de alcanzar el equilibrio final.
3. A través del cambio de la estructura de pagos (beneficios). Un actor más poderoso puede cambiar la estructura de costos y beneficios de los actores menos poderosos, mediante la vinculación, o la amenaza de vinculación, de la decisión de un tema con otro. Por ejemplo, Krasner señala que un gran importador como EEUU puede amenazar con detener las importaciones de un exportador (él menciona Japón, hoy podría ser China) si éste no realiza ciertos cambios en la estructura de su economía política doméstica.

Además, estudiando el conflicto Norte-Sur de la economía política internacional, representado en las demandas del Tercer Mundo por un Nuevo Orden Económico Internacional en la UNCTAD, el autor ya había avanzado otro mecanismo de ejercicio de poder: el retiro de la capacidad sustantiva de decisión a espacios que tienden a desfavorecer los intereses de los más poderosos (Krasner, 1985).

Estos mecanismos, que no son excluyentes, ilustran como incluso en un mundo signado por la cooperación y los regímenes internacionales, el poder importa para entender la distribución de las ganancias relativas a nivel internacional. De esta forma, Krasner rescata los aportes de la tradición realista del estudio de las RRII a los debates de la EPI.

Por supuesto, esta aproximación no está exenta de críticas. Tal vez una de las más salientes es que no queda claro cómo se definen las estructuras de pagos sobre las que luego interactúan los actores. ¿Se puede derivar de su posición en la estructura del sistema internacional, como el autor parece sugerir? ¿O se requiere atender a la competencia entre grupos domésticos y/o a cómo las ideas de los agentes traducen situaciones materiales en un orden de preferencias concreto? Pero más allá de estos aspectos, lo cierto es que esta aproximación pone de manifiesto la importancia de las capacidades materiales de los actores, siendo por tanto una piedra fundamental para las perspectivas de poder.

Aplicaciones de las perspectivas de poder a la economía política del comercio y las finanzas internacionales

Aplicaciones recientes de las perspectivas de poder han ofrecido, mediante diversos estudios, elementos para comprender el funcionamiento de la economía política del comercio internacional. En este sentido, se destaca el trabajo de Steinberg (2002), quién desde esta lógica ha explicado los resultados producidos a nivel multilateral en el marco del GATT/OMC.³ Steinberg constata dos “anomalías”: 1), que los países más poderosos hayan aceptado los procedimientos de que cada Estado cuenta con el mismo poder de voto (en oposición al voto ponderado) y que las decisiones se tomen por consenso, en una organización que produce acuerdos vinculantes; 2) que a pesar de estos procedimientos, los actores más poderosos (EEUU y la Unión Europea (UE)) hayan dominado los resultados producidos al interior de estas organizaciones.

Para dar cuenta de ellas, señala primero que existen dos modalidades o lógicas de negociación, una basada en la ley y la otra en el poder. En la primera modalidad, los estados se toman los procedimientos en serio e interactúan en base a ellos, mientras que en la segunda introducen instrumentos de poder que son extrínsecos a las reglas, basados principalmente en sus tamaños relativos de mercado. Y tras esto, identifica tres fases de las negociaciones que tienen lugar en el GATT/OMC, que son el lanzamiento de rondas, la configuración de las agendas y las conclusiones. Su argumento es que a medida que se avanza en las fases de la negociación, la lógica de la ley va dando paso cada vez más a la lógica del poder, resultando en acuerdos que a) no representan una mejora paretiana o b) que aunque sí representan lo anterior, en términos distributivos se encuentran largamente sesgados en favor de los más poderosos.

En la primera fase, la lógica de la ley es valiosa en tanto promueve la revelación de preferencias y aumenta la legitimidad. Pero en la segunda fase, los poderes transatlánticos pasan a la lógica del poder. Esta consiste en realizar acuerdos bilaterales y difundirlos en grupos informales de composición reducida, como el Quad, el G-7 y la Sala Verde, con el apoyo de la Secretaría (sobre la que gozan de influencia). Los acuerdos incluyen pagos laterales para los damnificados, y/o “paquetes” de acuerdos que buscan compensar ganancias y pérdidas. Y en la tercera fase, si el cierre está en cuestión, aplican directamente la coerción, que consiste en la amenaza del cierre de sus mercados, lo que deja al resto de los participantes entre la elección de un mal acuerdo y un no acuerdo con consecuencias incluso más negativas.⁴

El ejemplo más ilustrativo de esta dinámica es la Ronda Uruguay del GATT, que concluyó con la creación de la OMC en 1995. El lanzamiento de la ronda en 1986 incluyó las demandas del “Grupo de los 5”, integrado por Argentina, Brasil, Egipto, India y Yugoslavia, quienes en ejercicio del liderazgo de los países en desarrollo amenazaron con

³ El GATT es el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, firmado inicialmente en 1947, y la OMC es la Organización Mundial del Comercio, la que se creó en 1995 sobre la base del GATT.

⁴ Esta estrategia, de acuerdo al autor, está sujeta a los imperativos geopolíticos del momento.

bloquear el lanzamiento si esto no ocurría. Sin embargo, una vez en movimiento, la agenda conformada en el borrador de Dunkel, que fue la base para las negociaciones finales presentada por el Director General del GATT, sintetizó en gran medida las propuestas preparadas y negociadas entre EEUU y la UE. Así, se incluyó la agenda de aspectos relacionados con el comercio, personificada en tres propuestas: el GATS –Acuerdo General de Comercio de Servicios–, TRIPS –Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio– y TRIMS –Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio–.

Finalmente, el cierre estuvo marcado por el principio de “todo único” –*single undertaking*–, por el que todos los componentes del paquete, incluyendo los nuevos acuerdos, debían ser aceptados para ser parte de la nueva organización – la OMC. Esto fue posible porque el Quad resolvió generar un nuevo acuerdo, el GATT 1994, y retirarse concomitantemente del GATT 1947. De esta forma, quienes no aceptaran el *single undertaking* continuarían en el GATT 1947, pero ya sin acceso a los principales mercados. En otras palabras, la opción de salida permitió que los principales jugadores, ya sin los constreñimientos geoestratégicos de la época de la Guerra Fría, utilizaran su poder de mercado para imponer sus preferencias, lo que Steimberg llama “*power play*”. Así, el autor muestra como desde una perspectiva de poder se da cuenta de las negociaciones multilaterales de comercio.

Esto no quita que existan elevados costos de transacción de ejecutar una opción de salida, lo que limita su aplicación de forma sistemática, como el propio autor reconoce. Sin embargo, la mayor limitante al mantenimiento del dominio transatlántico a nivel multilateral en el futuro lo encuentra dentro de la lógica de su argumento: la pérdida de peso relativo de los mercados estadounidense y europeo en la economía mundial.

Desde la perspectiva de poder también se ofrece una explicación a un fenómeno de alta relevancia en la economía política del comercio internacional de las últimas décadas, que es la proliferación de acuerdos de comercio preferencial (ACP). Estos, que al amparo del artículo 24 del GATT se han desarrollado en forma paralela al multilateralismo, pasaron de ser alrededor de 30 en 1990 a más de 200 en 2010 (Manger, 2012). Una explicación centrada en el poder, expresado en términos de importancia relativa del mercado, y por ende entroncada con el argumento de Steinberg, es la ofrecida por Gruber (2001).

La explicación de Gruber se recuesta en la teoría del dominó, formulada por el economista Richard Baldwin (1993). Baldwin sostiene que una vez que dos países acuerdan concederse preferencias arancelarias más favorables entre sí que las otorgadas a nivel multilateral se generan incentivos en terceros países para sumarse a estos acuerdos (o para entablar otros similares), pues en caso contrario sus exportadores quedan en una posición de desventaja frente a los de los países parte. Sobre esta idea, Gruber cuestiona que todos los países acuerden ACP con otros buscando ganancias mutuas. Y presenta, en cambio, un modelo que denomina “política del poder”.

Este se basa en la capacidad de los países poderosos (en términos de tamaño de mercado) de remover el *statu quo*, a través del establecimiento de ACP con otros países. El

mecanismo es el siguiente. Imagínese que A depende en buena medida del mercado de B para sus exportaciones, pero que no obstante no desea un ACP con B por los efectos de las importaciones desde B para sus industrias. Si B firma un ACP con C, ahora A tiene que elegir entre firmar un acuerdo con B que no desea, o la alternativa peor de verse excluido del mercado de B por su desventaja frente a C. Por tanto, B tiene la capacidad de inducir a que A firme un acuerdo con B, si a través de un acuerdo con C remueva el *statu quo*. Gruber enfatiza que este mecanismo no debe entenderse como coerción. No obstante, señala que la difusión de ACP parece basarse más en esta “presión competitiva”, emanada de la capacidad de una masa crítica de países de “ir por su cuenta” con su política de ACP, que de la búsqueda de pares de conseguir ganancias mutuas.

Empíricamente, el autor se centra principalmente en el caso del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) para ilustrar su argumento. De acuerdo a su trabajo, el NAFTA fue primariamente el resultado de un ACP entre EEUU y Canadá, que obligó a los gobiernos mexicano y canadiense a revisar sus opciones de política. En primer lugar, México se vio ante una situación en la cual sufriría una pérdida de competitividad frente a Canadá en su principal destino de exportación, lo que lo llevó a buscar un ACP con EEUU aunque esto significara una apertura irrestricta de su mercado a las importaciones estadounidenses, algo que el gobierno mexicano prefería evitar. Y en segundo lugar, tras visualizar la inminencia de un acuerdo entre México y EEUU, el gobierno canadiense tuvo que aceptar la formación de un acuerdo trilateral, al que se oponía, dado que la alternativa de quedar en un sistema de *hub-and-spoke* con EEUU en el centro (quién captaría así los mayores beneficios, dadas las reglas de origen), era incluso peor.

Gruber también argumenta que dicha lógica aplica para entender la incorporación de nuevos miembros a la UE. En particular, señala que países del centro y norte de Europa como Austria, Finlandia y Suecia muestran preferencias más igualitarias que la mayoría del bloque, y que por tanto no prefieren varias de las reglas liberales que gobiernan el acuerdo. Sin embargo, dado los altos costos de exclusión que enfrentaban al quedar por fuera, finalmente se decidieron por aplicar para sumarse al mismo. Y trasladando el argumento a América Latina, señala que el resurgimiento de una propuesta para la creación de una zona de libre comercio continental —el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que a inicios de los 2000 era parte de la agenda de política comercial de la región—, se entiende desde esta lógica.

Si bien el ALCA finalmente no se concretó, la política de “liberalización competitiva” del Representante de Comercio del gobierno de George W. Bush, Robert Zoellick, se basó en la dinámica identificada por Gruber. Zoellick planteó explícitamente que usando el atractivo de su mercado, y a través de la conclusión de ACP bilaterales, EEUU buscaría estimular una competencia para generar apertura (Zoellick, 2002). Y de hecho, trabajos como Sánchez-Ancochea (2008) argumentan que el “miedo a la exclusión” de varios países centroamericanos de quedar en desventaja en sus exportaciones hacia EEUU frente al inminente cierre de acuerdos entre los estadounidenses y otros países de la región, fue lo

que llevó, entre otros motivos, a la conclusión del ACP entre EEUU y los países de América Central y el Caribe –Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana. En conclusión, Gruber llama a no subestimar la importancia del poder a la hora de explicar la explosión en el número de ACP en las últimas décadas.

Las perspectivas de poder también han dado cuenta de las decisiones tomadas a nivel de la principal institución en el campo monetario y financiero internacional, el Fondo Monetario Internacional (FMI). A diferencia de la OMC, en el FMI existe un sistema de voto ponderado, por el cual los actores más poderosos en términos de capacidad económica y financiera obtienen un mayor peso formal. No obstante, y también a diferencia de la OMC, el FMI cuenta con una estructura técnico-burocrática sustantiva, profesional y especializada, de la que se espera que surjan decisiones objetivas, basadas en criterios técnicos. Puesto de otro modo, la legitimidad de las decisiones sobre préstamos otorgados, tamaño de los préstamos y condiciones asociadas, se construye sobre la idea de una imparcialidad basada en las capacidades tecnocráticas de la institución.

Sin embargo, desde una perspectiva de poder, diversos autores han identificado la influencia de EEUU y de otros accionistas principales en estas decisiones. En este sentido, se destaca el estudio pionero de Thacker (1999). Su trabajo comienza con la constatación de que desde la década del 80, el FMI se ha convertido en el prestamista de última instancia de muchos países en desarrollo que no logran cubrir sus necesidades financieras en los mercados crediticios internacionales. Tras ello, se propone indagar si las decisiones de otorgar préstamos a estos países se encuentran determinadas por factores de tipo puramente económico, evaluados por el staff tecnocrático del Fondo, o si en cambio también se observa la influencia de factores de política internacional.

Específicamente, el autor plantea la posibilidad de que EEUU, principal potencia financiera mundial, y con poder de veto sobre las decisiones que requieren supermayorías en el Fondo, utilice al organismo para recompensar a gobiernos amigos y castigar a adversarios.⁵ Para testear esta idea empíricamente, propone observar la relación entre el alineamiento de los países con EEUU en las votaciones nominales que tienen lugar en la Asamblea General de las Naciones Unidas, centrándose en aquellas que son catalogadas por el Departamento de Estado como prioritarias para EEUU –y por las que por tanto realiza acciones de lobby sobre otros países–, y las decisiones en materia de otorgamiento de préstamos. Su análisis revela dos patrones de influencia política, que se sostienen incluso después de controlar por variables económicas.

Durante la Guerra Fría, los países alejados de las preferencias de EEUU, pero que no obstante mostraban una predisposición a moverse a posiciones más cercanas a este país año a año, presentan una probabilidad mayor de obtener un préstamo del FMI, todo lo demás constante. Y tras la Guerra Fría, aquellos países más alineados con EEUU son aquellos con mayores probabilidades de obtener un préstamo del Fondo, todo lo demás

⁵ EEUU ha mantenido una cuota mayor al 15% para asegurarse el veto a las decisiones supermayoritarias (85%). Éstas no incluyen la aprobación de préstamos individuales a países.

constante. En síntesis, dicho estudio reveló que más allá de experiencias anecdóticas, existe una relación estadística entre la cercanía con la principal potencia mundial y la obtención de financiamiento multilateral, lo que da cuenta de la importancia del poder político en las decisiones del principal organismo en el terreno monetario y financiero internacional.

Estudios posteriores continuaron explorando la hipótesis del poder político en la toma de decisiones del FMI. En materia de otorgamiento de préstamos, por ejemplo, Vreeland (2004) controla no solo por variables económicas sino también por variables de política doméstica (como la cantidad de actores con poder de veto), y encuentra que la variable propuesta por Thacker mantiene la significancia estadística. Mientras que Broz y Brewster (2006) introducen una variante teórica: sostienen que la propensión a otorgar préstamos a países en problemas depende, además de la cercanía política con EEUU, de la exposición de los bancos estadounidenses al país en cuestión, pues éstos financian las campañas de los representantes que deciden en el Congreso estadounidense si aumentar la cuota destinada al FMI. Empíricamente, encuentran apoyo para ambas explicaciones, las que resultan estadísticamente significativas. Y por su parte, Dreher et al. (2009) y Vreeland y Dreher (2014) extienden la lógica a la participación en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, planteando la posibilidad de que aquellos países en desarrollo que ocupan puestos no permanentes en el Consejo reciban mayor apoyo del FMI a cambio de votar en la línea de EEUU y sus aliados. En términos empíricos, también encuentran apoyo para su hipótesis.

La literatura también ha explorado el impacto del poder político en materia de tamaño de los préstamos otorgados. Por ejemplo, Oatley y Jackee (2004) argumentan que los EEUU utilizan su influencia en el FMI para perseguir objetivos tanto financieros como de política exterior, mostrando empíricamente que a mayor afinidad con EEUU en las votaciones en la Asamblea General de Naciones Unidas, y a mayor exposición de los bancos estadounidenses al país en cuestión, el tamaño de los préstamos concedidos por el FMI aumenta, todo lo demás constante. En cambio, la exposición de los bancos británicos o japoneses, países que alojan centros financieros mundiales, no resulta estadísticamente significativa, lo que de acuerdo a los autores obedece a la posición única de EEUU como actor con poder de veto en el organismo. En tanto que Broz y Brewster (2006) también encuentran evidencia que respalda la hipótesis de la exposición de los bancos estadounidenses; sin embargo, a diferencia de Oatley y Jackee, no encuentran evidencia que asocie tamaño de préstamos con el alineamiento con EEUU en la Asamblea General de Naciones Unidas.

Por su parte, Copelovitch (2010), utilizando una medida alternativa para la variable dependiente —el tamaño del préstamo contra la cuota del país beneficiario—, no encuentra evidencia para respaldar ni la hipótesis financiera ni la de política exterior con relación a EEUU. En cambio, propone mirar a los intereses colectivos de los mayores accionistas —el G5—. Utilizando esta estrategia, presenta evidencia para argumentar que a medida que aumenta la heterogeneidad de las preferencias en términos de exposición financiera de este

grupo de países, y a medida que aumenta la exposición de algunos –pero, por definición, no de todos– los miembros del grupo, el tamaño del préstamo (en relación a la cuota) tiende a reducirse. Sin embargo, cuando se trata de heterogeneidad en materia de alineamiento con las políticas exteriores, encuentra que los miembros del G5 coordinan para intercambiar favores y apoyar a sus respectivos aliados, otorgando mayores préstamos con relación a las cuotas.⁶

Finalmente, desde esta perspectiva también se ha estudiado la inclusión de condicionalidades asociadas a los préstamos otorgados por el Fondo, esto es, las reformas que se exigen a cambio de los desembolsos. En este sentido, uno de los primeros trabajos fue el de Gould (2003), quien encontró que las condicionalidades “*bank-friendly*” que el staff del FMI incluye producto de las presiones de los agentes financieros privados (para asegurar su financiamiento adicional y por ende el éxito de los programas), se encuentra mediada por las prioridades geopolíticas de EEUU. Es decir que en ocasiones el gobierno estadounidense interviene para reducir las condicionalidades exigidas como contrapartida a los préstamos.

Posteriormente, Dreher y Jensen (2005) exploraron la relación entre alineamiento y número de condiciones, encontrando que los países que votan más alineados con EEUU y otros miembros del G7 en la Asamblea General de Naciones Unidas tienden a recibir menos condiciones asociadas a sus préstamos con el FMI. Esto se acentúa, de acuerdo a su estudio, en períodos previos a las elecciones, lo que sugiere que EEUU y otros países poderosos buscan mantener a gobiernos aliados en el poder a través de la reducción de imposiciones de reforma que pueden ser impopulares entre los votantes. Y en la misma línea, Dreher et al. (2009) y Vreeland y Dreher (2014) encontraron que la participación como miembro no permanente del Consejo de Seguridad reduce el número de condiciones asociadas a los préstamos.

En cambio, Stone (2008) plantea que existe un criterio más restrictivo para que EEUU busque reducir las condicionalidades impuestas: que se trate de países aliados que son altamente vulnerables y de particular relevancia para los objetivos de política exterior estadounidense (ej. Egipto). En otro escenario, argumenta, las condiciones se definen por criterios tecnocráticos. Y en un cuestionamiento aún más extensivo, Copelovitch (2010) reporta un modelo donde los intereses estadounidenses son estadísticamente no significativos, lo que revela la existencia de debates en curso en torno a la mejor manera de aproximarse econométricamente a estos fenómenos.

No obstante, en términos generales, y sin perjuicio de que otras variables de naturaleza ajena al poder expliquen porciones relevantes de la variación observada, lo cierto es que los trabajos reseñados ponen de relieve lógicas de funcionamiento al interior del FMI que

⁶ A pesar de la innovación del autor de analizar los intereses colectivos del G5, los estudios que miran al tamaño absoluto del préstamo, y controlan por PIB o PIB per cápita en sus modelos, se acercan en mi opinión de forma más directa al objeto de interés.

se entienden únicamente desde una perspectiva de poder. Así, se evidencian los aportes de esta perspectiva al entendimiento de la economía política de las finanzas internacionales.

2. Perspectivas institucionalistas

Un segundo conjunto de aproximaciones a la EPI que, junto con las perspectivas de poder, ha estructurado la mayor parte del diálogo del campo, centra su atención en la cooperación entre los estados para el aseguramiento del funcionamiento de la economía internacional, y en el rol que juegan las instituciones en este propósito. Así, por su énfasis en los determinantes –condiciones, incentivos, etc.– de la cooperación, estos trabajos se derivan de la tradición liberal del estudio de la política mundial, y más específicamente de lo que se ha dado en llamar institucionalismo neoliberal en la teoría de las RRII.

Al igual que con el mercantilismo–nacionalismo económico y el realismo, se ha planteado una relación entre el liberalismo de la economía política clásica, centrado en torno al trabajo de Adam Smith y otros economistas políticos del siglo XIX, y el liberalismo de las RRII del siglo XX. Esto se debe al foco compartido en las ganancias absolutas de la cooperación, y a la importancia otorgada a las condiciones para alcanzarla, como el libre mercado o las reglas que estructuran las interacciones en instancias caracterizadas por problemas de acción colectiva. Además, porque así como el trabajo de Smith nació como una oposición a las políticas mercantilistas de su época, el liberalismo en RRII se ha construido en buena parte desde la crítica al realismo, en particular desde su señalamiento de la incapacidad de explicar los patrones observables de cooperación a nivel internacional con su énfasis excesivo en el conflicto. Sin embargo, es preciso notar que una de las pocas excepciones planteadas por Smith a su planteamiento liberal fue en el campo de las RRII, en donde observó que si el libre comercio con países enemigos genera ganancias para éstos –aunque dichas ganancias sean mutuas–, este debe ser restringido por el riesgo a sufrir ataques militares facilitados por la acumulación proveniente de estas ganancias (Smith, 1776; Walter, 1994). Un planteamiento que cualquier realista, en su faceta normativa, suscribiría.

En cambio, sí se observa una clara correspondencia entre el liberalismo en RRII y la perspectiva institucionalista de la EPI, empezando por el hecho de que autores claves del institucionalismo neoliberal, como Robert Keohane o Lisa Martin, han sentado las bases teóricas de la perspectiva. Y, en segundo lugar, se conectan por su foco en la cooperación, y en particular por el estudio compartido de los incentivos generados por las instituciones para que esta se produzca. Para ello, la perspectiva institucionalista ha seguido la estrategia del liberalismo moderno de recurrir a la teoría de juegos, y del mismo modo a prestar particular atención a cómo el flujo de información facilitado y/o inhibido por las instituciones afecta las señales, las percepciones, las consecuentes acciones de los actores y por tanto el arribo a equilibrios concretos. Así, es posible afirmar que distintos trabajos, derivados de la tradición liberal en RRII, confluyen en las perspectivas institucionalistas en el campo de la EPI.

La respuesta institucionalista al problema de la cooperación

Como ya se ha adelantado en la sección anterior, la respuesta institucionalista al problema de la cooperación surge desde la crítica al componente de poder de la teoría de la estabilidad hegemónica. Desde lo que Lake (1993) llama “teoría del liderazgo”, Keohane (1984), el propio Lake y otros, cuestionaron la necesidad de una distribución internacional del poder tal que estuviera concentrada en un solo actor para asegurar la provisión de bienes públicos internacionales. Y en cambio, plantearon la posibilidad de que un grupo “k” de estados poderosos pueda cooperar en las tareas de financiar los costos de la provisión y, si fuera el caso, de la vigilancia, para asegurar que los estados que no cuentan con membresía en el grupo k también contribuyan con la provisión y el mantenimiento de estos bienes.

La propuesta de estos autores tenía un fuerte correlato empírico, pues daba cuenta de las experiencias sostenidas de cooperación en el campo comercial y financiero en las décadas de 1970 y 1980 –como la conclusión de nuevas rondas comerciales en el GATT, la cooperación en el G-5 (luego G-7) de los ministros de finanzas tras la caída del sistema de Bretton Woods, o la cooperación de los banqueros centrales para la construcción y el sostenimiento de los mercados internacionales de capitales tras la liberación de las cuenta capital en los principales países desarrollados (Helleiner, 1995)–, en un contexto de supuesto declive del poder estadounidense.

Como se ha dicho, esta propuesta teórica descansa en la idea de que los grupos pueden cooperar si los beneficios superan a los costos de transacción de entablar y monitorear los acuerdos, lo que a su vez depende de su capacidad de diseñar tales acuerdos. No obstante, ni en el formato de grupos k, o en otros formatos de cooperación internacional, queda establecido *a priori* cuándo los beneficios de la cooperación superan a los costos de transacción, ni cuándo los estados, que se asume son actores racionales y egoístas, logran superar los dilemas de acción colectiva y generar acuerdos efectivos.

Aquí es donde entran las instituciones internacionales. Como explica Martin (1999) en su síntesis de la literatura, las instituciones, desde esta perspectiva, no deben verse como un gobierno mundial, con capacidad de imponer coercitivamente decisiones sobre los estados para asegurar la cooperación entre ellos, ni tampoco debe pensarse que tienen la capacidad de modificar los intereses subyacentes de los estados. En cambio, señala que los estados en la economía política internacional se enfrentan a una estructura de interacción del tipo dilema del prisionero con repeticiones infinitas, y que en este marco las instituciones facilitan la cooperación mediante su capacidad de obtener y difundir información.

Para que una estructura de interacción como la señalada lleve a resultados óptimos, en los que se maximizan las ganancias absolutas, es necesario asegurar estrategias de “reciprocidad”. Esto es, que los actores cooperen en cada uno de los juegos (resignando la tentación de obtener ganancias mayores a costas de los otros en el corto plazo), con la expectativa de que el resto hará lo mismo en el próximo juego. De acuerdo a Martin, las instituciones contribuyen a esto mediante la provisión de información sobre las

preferencias, las intenciones y el comportamiento de los jugadores. Dicha información reduce los costos de transacción y las suspicacias, y al generar confianza entre los actores posibilita la cooperación. Además, al proveer un monitoreo realizado por una tercera parte, reduce la percepción de intrusión, lo que otorga mayor validez al tanto al método como a la información difundida. Así, la presencia o no de instituciones, así como su diseño, se vuelven variables claves para explicar la existencia de patrones de cooperación (o su ausencia).

Del mismo modo, Martin argumenta que las instituciones pueden resolver los problemas de coordinación, es decir, de distribución de ganancias relativas ocasionados por la elección de un equilibrio óptimo entre varios posibles. A diferencia de Krasner, quien plantea que la elección viene determinada por el ejercicio del poder, su trabajo sostiene que las instituciones internacionales pueden inducir a los Estados a converger hacia un equilibrio específico, y que esto sucede mediante el establecimiento de puntos focales o de estándares. De esta forma, desarrolla una alternativa teórica para el entendimiento de los patrones de cooperación en la economía internacional, la que se articula en torno al rol de las instituciones.

La autonomía de las instituciones

A medida que el estudio de las instituciones internacionales fue creciendo, la literatura institucionalista comenzó a identificar una nueva posibilidad en su faceta de actores (organizaciones): que aquellos a cargo de la conducción diaria de las organizaciones (los agentes), no actuaran conforme a las preferencias de los estados que las crean y mantienen (los principales), sino en base a sus propios intereses y preferencias. Así, desde la lógica de la teoría principal-agente, se planteó la inherente dificultad de los estados de monitorear las actividades de organizaciones cada vez más grandes y complejas, como el FMI, el Banco Mundial, la UE y la Organización Internacional del Trabajo (Vaubel, 2006). Y en este marco, se argumentó que las burocracias de las organizaciones tienden a diseñar acciones orientadas al aumento de recursos y de influencia para sus propios organismos.

Puesto de otro modo, este enfoque contempla, o más bien predice, el desarrollo de autonomía por parte de las organizaciones, la que se deriva, en primer lugar, del acto de delegación de los estados. Esto es, los estados delegan el cumplimiento de funciones a las organizaciones, en el entendido de que así logran superar sus problemas de acción colectiva y cooperar. No obstante, una vez realizada la delegación, enfrentan costos crecientes para monitorear la actividad de las organizaciones creadas, así como problemas de acción colectiva a la hora de asumir los costos de tal monitoreo. Además, los estados frecuentemente manifiestan preferencias heterogéneas con respecto a las organizaciones, y en este marco de mandatos difusos los funcionarios encuentran espacio para imponer sus propias preferencias, que tienen que ver con el aumento de los recursos e influencia para sus propias dependencias. Esto, por otra parte, ayudado por la habilidad de los funcionarios para manejar e incluso ocultar información.

Claro que la autonomía es relativa, y los estados disponen de ciertos mecanismos de control. Por ejemplo, a través de revisiones periódicas, comités, e información producida por terceras partes, los estados acceden a información que les permite evaluar y penalizar a las burocracias en caso de detectar desvíos sistemáticos. A su vez, si las preferencias de las burocracias se alejan sistemáticamente de aquellas de los principales poderes, estos, como ya se ha comentado, tenderán a restar apoyo financiero y poder formal de decisión a sus organizaciones. De todos modos, lo que importa resaltar a la hora de entender el funcionamiento de las instituciones internacionales en tanto organizaciones desde esta perspectiva, es el efecto de las zonas de autonomía de las burocracias internacionales en el gobierno de la economía mundial.

Aplicaciones de las perspectivas institucionalistas a la economía política del comercio y las finanzas internacionales

Las perspectivas institucionalistas han estado en el centro de la explicación de la formación de acuerdos internacionales de comercio. Esto se debe a que en la propia concepción de organizaciones como la OMC subyace la idea del uso de organismos internacionales para promover y mantener la cooperación internacional, que en este caso se iguala a liberalización comercial recíproca. Esto se ilustra, por ejemplo, en el Informe sobre el Comercio Mundial de la OMC de 2007. En su apartado “Estructura de los Acuerdos Comerciales”, el informe identifica la reducción de los costos de transacción (a través de la provisión de un foro para la negociación, la recolección y divulgación de información, y la facilitación del comercio) como una actividad central que realizan instituciones como la OMC (OMC, 2007).

Posteriormente, y en la misma línea, avanza en el rol de las instituciones como solución al problema de los contratos incompletos, y enmarca la actividad de las organizaciones internacionales de comercio como actores de “gestión del régimen comercial”. En este sentido, destaca el potencial de una organización imparcial que pueda elegir, o al menos orientar, a los estados hacia la consecución de un equilibrio paretiano entre muchos posibles, como forma de evitar negociaciones interminables y estancamientos que inhiban la cooperación. Y a su vez, agrega el valor de la centralización y la concomitante administración diaria del régimen, en tanto permite realizar un monitoreo sistemático y propiciar un intercambio fluido de información que contribuya a generar confianza mutua y a estabilizar las expectativas en torno a un equilibrio determinado. Por último, hace referencia a la contribución en términos de supervisión del cumplimiento de los acuerdos alcanzados (ídem). Sobre este último punto, es preciso notar que aunque se prevean mecanismos de solución de controversias, el enfoque no prevé que organizaciones como la OMC tengan la capacidad efectiva de implementar sanciones sobre sus miembros, sino que su ejecución termina descansando en los estados parte (por ejemplo, a través de la aplicación de una habilitación para imponer medidas de retaliación comercial); sin embargo, se confía en que la estructura institucional, dotada de la capacidad de producir y diseminar información, monitorear y supervisar, conduzca a un equilibrio cooperativo en donde el desvío de las reglas sea la excepción. Y en los hechos, algunos estudios muestran

como las normas de la OMC llevan a la modificación de prácticas incluso al interior de países poderosos, como EEUU, para adaptarse a ellas (Chorev, 2005).

En síntesis, el Informe sostiene que las instituciones internacionales como la OMC son centrales para: 1) preparar el terreno para la cooperación en la esfera del comercio; 2) aumentar la eficiencia de las transacciones y 3) hacer cumplir «las reglas explícitas del juego»⁷ (OMC, 2007: 138-139). Si se cotejan estas afirmaciones con la respuesta institucionalista al problema de la cooperación sentada en los trabajos de Keohane y Martin, se observa la influencia de esta perspectiva institucionalista en la visión que desarrolla la OMC sobre su propia razón de ser y actividad.

Por otra parte, un argumento interesante que resulta de la aplicación de la perspectiva institucionalista a la política de las relaciones Norte-Sur en la OMC es Shadlen (2009). Este autor plantea que los países desarrollados y en desarrollo acuerdan la adopción de reglas obligatorias a nivel multilateral no por un objetivo común de cooperar, sino por distintas razones que no obstante desembocan en prácticas de cooperación en torno a esta institución.

Por un lado, los países desarrollados han acordado la formación de una organización internacional como la OMC que decide según la regla del consenso, lo que evidentemente no refleja la distribución subyacente de poder a nivel internacional (quitándose así una capacidad de influencia que de otro modo gozarían) porque esta institución reduce los costos de transacción con respecto a la obtención de información, el monitoreo de los comportamientos y el aseguramiento del cumplimiento de las provisiones estipuladas. Y por el otro, los países en desarrollo aceptan, e incluso defienden, las reglas sustantivas de la OMC (además, evidentemente, de las procedimentales), no porque consideren que así logran maximizar la obtención de ganancias en conjunto con los países desarrollados, sino porque reglas “malas” o desfavorables son incluso mejor que la inexistencia de reglas. Esto se debe a que la existencia de reglas formales asegura estabilidad, contribuye a la predictibilidad y reduce la incertidumbre. En cambio, la ausencia de reglas formales favorece la adopción de prácticas unilaterales por parte de los países más poderosos, por lo que la adopción de reglas sobre las que tienen escasa influencia en su confección se constituye como una estrategia de minimización de riesgos.

El autor aplica este argumento a la política de la propiedad intelectual y la inversión en la OMC. La creación de esta institución vino acompañada, como se ha visto, de la adopción del TRIPS, un acuerdo resistido por los países en desarrollo en tanto dificulta, entre otras cosas, el acceso a medicamentos de bajo coste producto de la obligación de patentar a nivel nacional las innovaciones producidas por los principales laboratorios farmacéuticos del sector. Sin embargo, tras la adopción del TRIPS, varios países en desarrollo comenzaron a sufrir presiones para adoptar sistemas de patentes que excedían los compromisos asumidos

⁷ Aclarando que “aunque en la esfera del comercio internacional no existe ningún organismo supranacional encargado de exigir el cumplimiento de los acuerdos concertados, las instituciones pueden ayudar a dar más peso a las normas y procedimientos convenidos de un contrato” (OMC, 2007: 139).

en el acuerdo, principalmente por parte de EEUU.⁸ Por tanto, para habilitar el lanzamiento de la Ronda de Doha (lo que requería el consenso entre los estados miembros), los países en desarrollo demandaron la adopción de una declaración que precisara el alcance de las disposiciones contenidas en el TRIPS, con miras a generar certidumbre en torno a cuáles políticas estaban permitidas y cuáles no. Finalmente, su demanda se concretó en la Declaración de Doha, la que ratifica el derecho de los gobiernos, ya contenido en el acuerdo, a imponer la cesión obligatoria de licencias sobre los beneficiarios de patentes ante problemas de salud pública. De esta manera, aumentaron los costos político-internacionales de EEUU de perseguir su agenda TRIPS-Plus de forma unilateral, pues ahora pasaba sin ambigüedades a constituir violación de un compromiso internacional.

Shadlen argumenta que la Declaración muestra el efecto independiente de las instituciones, pues la regla del consenso para habilitar el lanzamiento de las rondas de negociación multilateral permitió su confección y aprobación. Y, a su vez, que ilustra la lógica de cómo los países en desarrollo defienden la cooperación mediante instituciones no porque prefieran el contenido de los acuerdos alcanzados, pues la resistencia al TRIPS había sido intensa en la Ronda Uruguay, sino como forma de aminorar los efectos aún más negativos de la unilateralidad ejercida por los países más poderosos. Finalmente, el autor destaca que el efecto de las instituciones asegura cierta influencia a los países con menores capacidades, pero que no obstante esto no significa que puedan alterar el contenido de los acuerdos, pues las instituciones aminoran los efectos de la distribución subyacente de poder, pero no alteran su estructura.

De forma similar, el autor explica la no negociación de un nuevo acuerdo de inversiones en el marco de la Ronda de Doha que ensanchara la cobertura de las pocas áreas incluidas en el TRIMS (requerimientos de contenido local y medidas de equilibrio comercial). Durante la Ronda Uruguay, diferencias entre los propios países desarrollados impidieron la concreción de un acuerdo más ambicioso. En cambio, de cara a la Ronda de Doha habían alcanzado un consenso como parte de los “temas de Singapur”,⁹ y por tanto presionaron para su inclusión en la agenda. Sin embargo, liderados por India y Malasia, un grupo de países en desarrollo exigió que la declaración que lanzó la Ronda incluyera la necesidad de un “consenso explícito” para proceder con las negociaciones, y al negarlo en las comisiones negociadoras, lograron bloquear el progreso de las mismas. De nuevo, Shadlen enfatiza que la estructura institucional habilitó a estos países de menores capacidades a bloquear la introducción de nuevos temas, pero no así a modificar los contenidos de los acuerdos ya cerrados, algo que este grupo hubiera preferido con respecto a las restricciones establecidas en el propio TRIMS. Dicho esto, la no adopción de un acuerdo ambicioso en

⁸ La oficina del Representante de Comercio de EEUU elabora anualmente el Reporte Especial 301, en donde clasifica a los países de acuerdo al grado de protección otorgado por sus sistemas de propiedad intelectual, y a través de la confección de “listas de alerta” presiona a aquellos que considera que no otorgan una protección adecuada.

⁹ Que también incluían propuestas en materia de compras gubernamentales, políticas de competencia y de facilitación del comercio.

materia de inversiones muestra de nuevo el impacto de las instituciones en los resultados de la economía política del comercio internacional.

Las perspectivas institucionalistas también han aportado a la comprensión del funcionamiento de las instituciones financieras internacionales. En especial, como ya se ha adelantado, desde la teoría principal-agente. En el caso del FMI, la literatura ha planteado la hipótesis de que las decisiones sobre concesión de préstamos, tamaño de los préstamos y condiciones asociadas a los mismos, estén determinadas, o al menos influenciadas, por los intereses del staff. En concreto, se afirma que la burocracia del FMI estará inclinada a otorgar más préstamos, así como a autorizar préstamos de mayor volumen, cuando el organismo cuente con más liquidez, independientemente de las necesidades de los receptores y/o de la economía mundial. Y de manera similar, se plantea que tanto el ritmo de concesión de préstamos, así como el tamaño de los mismos, tenderá a aumentar a medida que se acerca la fecha de revisión de las cuotas que los países aportan al organismo. La lógica detrás de estas hipótesis es que a través de un uso intensivo de los recursos disponibles, los funcionarios encuentran una justificación para persuadir a los decisores de los estados nacionales sobre la necesidad de incrementar los recursos destinados a la institución. Finalmente, siguiendo la misma lógica, aunque saliendo del tema de los recursos financieros, la expectativa teórica de esta aproximación es que los funcionarios tenderán a incrementar la introducción de condicionalidades asociadas a los préstamos sobre los países más vulnerables (y por tanto con menos capacidad negociadora), como forma de maximizar la influencia de los economistas del organismo en las políticas del país receptor (Vaubel, 1986; Dreher y Vaubel, 2004; Przeworsky y Vreeland, 2000; Vreeland, 2003).

Los trabajos enmarcados en esta línea de razonamiento han reportado evidencia empírica para respaldar sus afirmaciones y, de forma aún más importante, han tenido una fuerte influencia en los debates y discusiones sobre las políticas hacia el FMI en el sistema político estadounidense. Dicha influencia alcanzó su punto máximo con la instalación de la “Comisión de Asesoramiento sobre Instituciones Financieras Internacionales”, conocida popularmente como Comisión Meltzer –por el apellido del profesor que la presidió–, en el Congreso de EEUU a fines de 1998. Esta comisión fue encomendada con la tarea de estudiar el comportamiento de siete organismos internacionales, siendo el FMI uno de ellos.

El informe de la Comisión, presentado en 2001, concluyó que el Fondo mostraba una tendencia sistemática a ampliar sus esferas de actuación por sobre aquellas estipuladas en su Convenio Constitutivo. De acuerdo al informe, el mecanismo privilegiado para esto había sido la concesión de préstamos de largo plazo, dirigidos tanto hacia los países en desarrollo como hacia las economías en transición del ex bloque del socialismo real. Allí se habían incorporado condicionalidades asociadas a los préstamos que escapaban a las áreas de expertise del organismo (política macroeconómica), abarcando virtualmente todos los aspectos de la vida económica y social de los países con programas. El informe también señaló los pobres resultados obtenidos en materia de desempeño económico, identificando

que tras la ayuda financiera se observaban sistemáticamente recesiones económicas y dificultades para la población del país receptor. Por todo esto, la Comisión sugirió reducir el radio de acción del FMI, planteando la necesidad de que se volviera a centrar en su rol original de prestamista de última instancia ante problemas de iliquidez (pero no de insolvencia), únicamente mediante la concesión de facilidades a corto plazo. Y en la misma línea, propuso eliminar las condicionalidades asociadas a los programas, sustituyéndolas por estrictos criterios previos de acceso (Meltzer Commission, 2001; Mikesell, 2001).

Es preciso señalar que trabajos posteriores (ej. Stone, 2008; Copelovitch, 2010) han introducido variables asociadas a los intereses burocráticos del staff en los determinantes del otorgamiento de préstamos y de condicionalidades asociadas sin encontrar resultados estadísticamente significativos. De esta forma, el debate teórico y empírico sobre la hipótesis de la autonomía burocrática continúa. De todos modos, los trabajos reseñados ilustran la lógica de los aportes de una perspectiva institucionalista, basada en la teoría principal-agente, al estudio de la economía política de las finanzas internacionales.

3. El paradigma open economy politics como síntesis actual

En buena medida, las perspectivas de poder e institucionalistas en el campo de la EPI han convergido hoy en día hacia una síntesis, representada por el paradigma “*open economy politics*” (política de una economía abierta). El término, acuñado por Lake (2009), refiere a una forma de entender la EPI desde el racionalismo, integrando elementos de poder e institucionales, y salvando algunas de las debilidades de los trabajos previos dentro de estas perspectivas.

El paradigma propone una mirada que va desde lo micro a lo macro, dando así una sistematicidad a la identificación de los intereses del estado, la que en ocasiones representa una debilidad de varios de los trabajos previamente reseñados. Para esto, en primer lugar, se propone caracterizar los intereses de política económica de las micro-unidades (sean individuos, sectores o factores de producción), derivándolos de su posición en la economía internacional. Esto se realiza tomando prestados modelos de la Economía, los que predicen las consecuencias distributivas de las distintas opciones de política para las unidades de análisis. Así, por ejemplo, si se adopta un análisis a nivel de factores productivos (capital, trabajo y tierra), se asume que un factor que goza de abundancia relativa dentro de una economía prefiere el libre comercio, mientras que un factor escaso prefiere en cambio políticas de protección, en base al modelo de Heckscher-Ohlin y el teorema Stolper-Samuelson.

Tras la identificación de la unidad de análisis más relevante y de los intereses en juego, el paradigma espera que estas unidades disputen entre sí por imponerse en la arena política doméstica, mediante su organización en grupos de presión o interés. Pero estas batallas de poder, se argumenta, no ocurren en el vacío, sino mediadas por instituciones tales como el sistema electoral, los puntos de veto y los arreglos de gobierno entre los poderes ejecutivo y legislativo. Esto se debe a que dichas instituciones afectan la forma en que los intereses

son agregados, y estructuran la competencia por influencia entre distintos grupos sociales. Puesto de otro modo, y en síntesis, el posicionamiento de los estados en las relaciones económicas internacionales se entiende como el resultado de la competencia entre distintos grupos sociales con intereses determinados por su posición en la economía internacional, resultado que a su vez se encuentra determinado por los recursos de poder con que cuentan estos actores y por las instituciones que estructuran sus interacciones.

Finalmente, una vez determinadas las posiciones estatales, se analizan, cuando tienen lugar, las negociaciones internacionales. Aquí, el paradigma enfatiza en cómo las instituciones internacionales estructuran la interacción y afectan los resultados, lo que sugiere una cierta correspondencia con las perspectivas institucionalistas. No obstante, como aclara Lake, también se considera la influencia del poder, y en particular cómo a través del poder se establecen ciertas instituciones que buscan reproducir situaciones asimétricas más que facilitar la búsqueda de ganancias conjuntas. Es decir, no se plantea *a priori* un rol único de las instituciones internacionales, sino que tanto los escenarios derivados de las perspectivas de poder como de las institucionalistas se consideran plausibles. Así, mediante la combinación de distintos insumos de ambas perspectivas, el paradigma *open economy politics* se ha convertido en el estándar actual del racionalismo en el campo de la EPI.

4. Perspectivas ideacionales

Por otra parte, existe un tercer conjunto de aproximaciones a la EPI que pueden ser agrupadas dentro del paraguas de “perspectivas ideacionales”, pues ponen en el centro de sus explicaciones a las ideas, las normas y los entendimientos intersubjetivos de los agentes para dar cuenta de los fenómenos de la economía política internacional. Y al mismo tiempo, se separan de los supuestos racionalistas de las dos perspectivas anteriores (y de su síntesis), al cuestionar que los actores sean capaces de traducir automáticamente sus intereses de su posición en la estructura de la economía internacional. En cambio, proponen que esta traducción está mediada por ideas, las que al influir en la propia constitución de los intereses impactan en las políticas y en los resultados de la economía internacional (Blyth, 2003; Abdelal et al., 2010; Rodrik, 2014).

Por su recurrencia a las normas, las ideas compartidas y a los entendimientos intersubjetivos, las perspectivas ideacionales pueden ser vistas como derivadas de la tradición constructivistas del estudio de la política mundial en RRII (Wendt, 1999). Y, además, tanto por su énfasis en el rol de las ideas como determinantes de las políticas económicas, como en su rol para la superación de la incertidumbre –vista como un fenómeno cualitativamente distinta del riesgo, ya que no admite el cálculo de probabilidades–, también se remonta al constructivismo económico de Keynes (1936) y Knigh (1921). Dicho esto, las aproximaciones ideacionales difieren ampliamente en cuanto a qué tipos de ideas importan, cuándo importan y mediante qué mecanismos impactan. Por tanto, a continuación se presentan algunos de los principales enfoques ideacionales en el campo de la EPI.

Comunidades epistémicas, expertos profesionales y paradigmas transnacionales de políticas

En un trabajo a principios de la década del 90, Peter Hass (1992) planteó un mecanismo alternativo mediante el cual los estados superaban los desafíos de la cooperación: a través de las “comunidades epistémicas”. Las comunidades epistémicas son redes de profesionales que poseen un conocimiento “autoritativo” sobre determinado tema o área, y muestran 1) un conjunto de creencias de principios y normativas compartidas; 2) creencias causales compartidas, derivadas de su actividad académica y/o profesional, y que sirven para atar acciones concretas de política con resultados esperados; 3) nociones compartidas de cómo validar el conocimiento en su área; 4) una meta política común, es decir el deseo de promover determinadas acciones de política pública bajo la creencia de que generarán consecuencias positivas en términos de mejoras en el bienestar.

El argumento del autor es que a medida que los hacedores de política a nivel internacional enfrentan problemas más complejos y caracterizados por la incertidumbre, la demanda de información y certezas se vuelve más elevada. Y en este marco, recurren a la capacidad de las comunidades epistémicas de brindar información y recomendaciones. Pero estas recomendaciones no vienen solas, sino influenciadas por las visiones del mundo que estas comunidades poseen. Y a medida que la delegación en las comunidades aumenta, su influencia en las políticas es aún mayor. Así, asesorando a los estados sobre cómo encarar sus problemas de coordinación en el escenario internacional, las comunidades epistémicas impactan en la construcción de las reglas que gobiernan la economía internacional, y por ende en sus resultados. Y dado que este impacto es producto de ideas normativas y causales, su propuesta se enmarca dentro de las perspectivas ideacionales.

De forma similar, varios autores del campo han planteado la influencia de los profesionales en su rol de expertos. Por ejemplo, a la hora de explicar el funcionamiento de organizaciones económicas internacionales que cuentan con mandatos ambiguos, Babb (2003) señala, siguiendo la tradición sociológica de DiMaggio y Powell (1983), que los profesionales tienden a colonizar las organizaciones con sus propios códigos, ética y forma de pensar. Esto se debe a que ante la ausencia de objetivos y medios precisos y detallados, las creencias compartidas de los profesionales llenan el vacío y se imponen como normas intersubjetivamente aceptadas.

En particular, por el área de estudio, el foco de la literatura ha estado puesto en los economistas. Por ejemplo, en distintos trabajos, Chwieroth (2007a; 2007b; 2010; 2013; 2015) ha explorado cómo los economistas, formados en distintas escuelas de pensamiento, afectan las políticas exteriores económicas de los países y las actividades de las organizaciones internacionales. El autor plantea que los estudiantes de Economía, durante sus estudios de grado y, principalmente, de posgrado, son socializados en las formas de pensamiento económico imperantes en las instituciones educativas en las que obtienen su formación. De esta forma, durante su entrenamiento para convertirse en economistas

profesionales, adquieren habilidades técnicas pero también visiones sobre cómo funciona y sobre cómo debería funcionar la economía. Y tras esto, una vez en posiciones con capacidad decisoria, tanto en gobiernos nacionales como en organismos internacionales, actúan como “carriers” (mensajeros, portadores) de estas ideas, por lo que una vez que aparecen problemas de política pública los interpretan en base a sus creencias adquiridas y proponen soluciones acordes con ellas. En síntesis, dada la preeminencia que los economistas profesionales han adquirido en las decisiones económicas tomadas por gobiernos y organizaciones internacionales, sus ideas han pasado a estar en el centro de algunas explicaciones ideacionales en el campo de la EPI.

En otro trabajo, Babb (2013) también considera el rol de los economistas en la difusión de ideas económicas, pero plantea que dicha difusión no puede entenderse sin combinar su influencia con el ejercicio del poder político. Y para dar cuenta de este fenómeno, plantea extender el concepto de “paradigmas de política” de Hall (1933), para hablar de “paradigmas transnacionales de políticas”. Estos paradigmas se definen como la combinación de ideas económicas y poder político que se incrustan en organizaciones con autoridad coercitiva, y que así se difunden internacionalmente.

Puesto de otro modo, los paradigmas transnacionales de políticas son modelos de políticas públicas con instrumentos y metas legitimadas a través del conocimiento experto de los economistas, pero que a la vez encuentran respaldo en el poder político. Esto se debe, según la autora, a que el conocimiento en ciencias sociales, incluyendo la Economía, se encuentra frecuentemente discutido y disputado, por lo que los actores políticos con recursos de poder pueden seleccionar entre distintos modelos disponibles. Así, plantea que la traducción de las opiniones de los expertos a herramientas de poder es política. Dicho esto, su trabajo no subordina las ideas al rol de meras manifestaciones epifenomenales, sino que resultan claves para entender el contenido o, más precisamente, las prescripciones de política incluidas en los paradigmas transnacionales. De todos modos, agrega el rol del poder en la selección y difusión internacional de los paradigmas, resultando así en un híbrido entre las perspectivas ideacionales y de poder.

Emergencia de normas y difusión mediante emulación

Otro mecanismo ideacional identificado por la literatura refiere a la emergencia y difusión de normas a nivel internacional. Estas normas son “estándares de comportamiento apropiado para actores con una identidad dada” (Finnemore y Sikkink, 1998: 891), y se constituyen producto de la aceptación intersubjetiva de fines legitimados socialmente y vías consideradas apropiadas para alcanzarlos. Dichas normas pueden institucionalizarse en organizaciones internacionales y ser promovidas desde ellas, incluso si contravienen los fines originales de una organización (Barnett y Finnemore, 2004).

Pero además, la disseminación de políticas que conforman a normas socialmente aceptadas puede darse a través de uno de los cuatro mecanismos de “difusión” internacional de políticas, identificados por Simmons et al. (2006): la emulación. A diferencia de la coerción y la competencia, otros dos mecanismos ya mencionados en este trabajo, y del

aprendizaje –que supone un proceso racional de incorporación de información relevante que lleva a cambios/ajustes en las políticas–, la emulación consiste en la adopción de políticas 1) adoptadas en países similares, esto es, emulando las prácticas de países considerados “pares” por su cercanía cultural, geográfica u otros atributos similares; 2) adoptadas en países considerados “exitosos” y por tanto dignos de emulación; 3) adoptadas producto de la presión “social” de otros estados y organizaciones no gubernamentales por conformar a normas de creciente aceptación en la sociedad internacional (Simmons et al., 2006; Jandhyala et al., 2011).

De forma importante, la emulación se produce como réplica de lo adoptado en las unidades tomadas como referencias, pero sin una evaluación racional de costos y beneficios, como sugeriría el mecanismo de aprendizaje. Desenredar empíricamente ambos mecanismos puede ser difícil; no obstante estudios tanto cuantitativos como cualitativos han logrado identificar sus efectos independientes. Así, la emulación de normas aceptadas internacionalmente se convierte en otra explicación ideacional en el campo de la EPI.

Condiciones: incertidumbre, crisis e institucionalización

Es frecuente encontrar referencias en la literatura sobre la centralidad de la incertidumbre como condición habilitante de la influencia de las ideas en la EPI. Por ejemplo, en el trabajo de Hass (1992), la incertidumbre, junto con la creciente complejidad de los problemas internacionales, es la que genera la puerta de entrada, así como la posterior delegación, a las comunidades epistémicas. O bien en el caso de las organizaciones económicas internacionales, recién creadas, es la incertidumbre de abordar nuevas tareas, junto con la ambigüedad de los mandatos, la que habilita la influencia de las profesiones a través de sus códigos compartidos (Babb, 2003). Algo similar sucede con la influencia de economistas profesionales en el manejo de la política exterior económica de los gobiernos: a medida que aparecen problemas caracterizados por la incertidumbre, donde el uso de modelos para el cálculo de probabilidades o estimaciones resulta en resultados ambiguos o poco confiables, la recurrencia a sus ideas generales sobre la economía se vuelve más importante (Pose, 2018).

La incertidumbre también resulta clave para cuestionar la traducción automática de situaciones materiales en intereses y preferencias de política por parte de los actores sociales. En situaciones con consecuencias distributivas relativamente claras, es más esperable que surjan organizaciones y demandas desde los clivajes esperados por los modelos económicos utilizados por el *open economy politics* para derivar las preferencias de los actores. En cambio, en situaciones rodeadas por mayor incertidumbre, donde resulta más difícil estimar costos y beneficios derivados de distintas opciones de política, las ideas tienen un rol mayor en la formación de las preferencias (Woll, 2010; Pose, 2017).

Paralelamente a la incertidumbre, la literatura enfatiza en la condición habilitante que suponen las crisis económicas, por ser períodos particularmente fluidos donde viejas y nuevas (o re-editadas) ideas chocan por imponerse, tanto en torno a la interpretación de sus causas como a nivel de soluciones propuestas (Blyth, 2002). Y, a la vez, donde se observan

los reemplazos de los paradigmas de políticas, sea a nivel nacional (Hall, 1993) o transnacional (Babb, 2013). Esto no significa que las ideas no influyan durante momentos de estabilidad, brindando marcos de referencia relativamente estables sobre los que generar políticas. Ni que, como señalan autores como Cartensten (2011) y Moschella (2015), no se produzcan ajustes incrementales al interior de conjuntos estructurados de ideas que influyan sobre el contenido de las políticas. Pero lo cierto es que al presentar mayor una institucionalización y menor variación, es más difícil observar su impacto neto.

En términos de estabilidad e institucionalización, algo similar sucede con las normas. Pues de hecho, éstas han sido definidas como las bases y los componentes de las instituciones (Finnemore y Sikkink, 1998), y existe cierto consenso en que una vez establecidas, las ideas operan a través de su incrustación en instituciones (Blyth, 2003). Así, los trabajos enfocados en el impacto de las normas han tendido a explicar la continuidad –privilegiando, si se quiere, a la estructura–, mientras que los estudios sobre ideas en contextos de crisis e incertidumbre se han enfocado en el cambio –poniendo mayor énfasis en la agencia–.

Aplicaciones de las perspectivas ideacionales a la economía política del comercio y las finanzas internacionales

Trabajos enmarcados en las perspectivas ideacionales también han buscado dar cuenta de los procesos y las dinámicas que tienen lugar al interior del GATT/OMC. Es, por ejemplo, el caso de Drake y Nicolaidis (1992). Su estudio propone entender la inclusión de los servicios como parte de la agenda de negociaciones al interior del GATT, que culminó con la adopción del GATS al cierre de la Ronda Uruguay, a partir del enfoque de comunidades epistémicas. Los autores plantean que la redefinición de los servicios como actividades con propiedades transables, sujetas a ser incluidas en las negociaciones internacionales de comercio, surgió de un pequeño grupo de expertos Anglo-Americanos en la década de 1970. Este grupo de economistas de comercio, funcionarios, y analistas de comercio, convergieron en torno a un consenso normativo en el cual la liberalización del comercio de servicios era vista como una herramienta para aumentar el bienestar económico global, y comenzaron a identificar tanto el funcionamiento causal de los servicios desde una lógica comercial –incluyendo el trabajo sobre los distintos modos de provisión– como el concepto de barreras no arancelarias que restringían su circulación.

En aquel momento tan solo EEUU, que empezaba a mostrar una ventaja competitiva en la provisión de servicios, comenzaba a presionar por una liberalización irrestricta de los servicios a nivel internacional. No obstante, dada la alta incertidumbre en torno a las consecuencias distributivas de tal medida, el resto de los estados, incluyendo aquellos pertenecientes a la UE, se oponían. Pero a medida que el trabajo de la comunidad epistémica progresaba, nuevos economistas y analistas de los países de la OCDE se fueron sumando. Y, de forma crucial, la comunidad fue definiendo parámetros de compatibilidad entre las reglas del GATT –como no discriminación, trato nacional y cláusula de la nación más favorecida– y un potencial acuerdo de servicios en este marco.

Finalmente, una vez que la propuesta emergió con mayor certeza, y clarificados los intereses en juego, los autores argumentan que la preeminencia de la comunidad epistémica disminuyó frente a los intereses de los estados, sus relaciones de poder y sus negociaciones. Así, se terminó configurando un acuerdo que establece principios generales y modos de provisión acordados por todos los estados, pero compromisos específicos asumidos de forma individual. Este resultado de compromiso se selló como parte del *single undertaking* de la Ronda Uruguay, y refleja dinámicas ideacionales pero también institucionales y de poder. Dicho esto, el trabajo de Drake y Nicolaidis muestra la importancia de las comunidades epistémicas en la introducción de nuevos temas a la agenda del comercio internacional, en la modificación de las posturas de diversos estados mediante la reducción de la incertidumbre, y en la modalidad compatible con el GATT que tomó el acuerdo.

Siguiendo con el comercio de servicios, se destacan los estudios de Woll (2008; 2010). Su trabajo es un excelente ejemplo de la crítica de la perspectiva ideacional a la derivación de intereses y el consecuente ejercicio de presión política esperado por el *open economy politics*. La investigación de Woll explora el posicionamiento de los *lobbies* empresariales en Europa y EEUU respecto a las negociaciones multilaterales de comercio de servicios, y encuentra que la postura favorable de estos *lobbies* a las propuestas liberalizadoras no se explica desde la estructura de pagos que enfrentaban (es decir, ganancias que excedieran pérdidas) ni desde su capacidad de acumular y procesar información sobre un nuevo tema. En cambio, la evidencia que presenta muestra cómo la construcción intersubjetiva de nuevas categorías, surgida de la interacción entre las propias firmas competidoras y los funcionarios gubernamentales, fue clave para que asignaran nuevos significados a la información existente y definieran sus preferencias de política favorables a las negociaciones. Puesto de otro modo, a través de una redefinición de intereses socialmente construidos, Woll explica el apoyo de las empresas proveedoras de servicios a la inclusión de la agenda de servicios en las rondas de negociación multilateral de comercio.

Los enfoques ideacionales también han dado cuenta de la economía política de las finanzas internacionales, y en particular de las dinámicas al interior del FMI. Por ejemplo, Babb (2003) plantea que junto con las presiones de EEUU, dos factores ideacionales explican la práctica de introducir condicionalidades asociadas a los préstamos del organismo —las que no estaban previstas en el Convenio Constitutivo del Fondo—. Uno es el isomorfismo mimético, que refiere a la tendencia de organizaciones nuevas de imitar las prácticas de organizaciones similares ya existentes. La autora argumenta que si bien el FMI, en tanto institución multilateral para el otorgamiento de préstamos ante problemas de balanza de pagos, era una organización internacional sin precedentes en 1945, la práctica de otorgar préstamos a otros países ante dichas situaciones era común para los hacedores nacionales de política financiera, y que en ellos usualmente se incluía la contrapartida de implantar políticas de austeridad macroeconómica (monetaria y fiscal) hasta asegurar el repago. Por tanto, a la hora de diseñar los primeros préstamos, los funcionarios del Fondo vieron natural la inclusión de condicionalidades similares. Mientras que el segundo factor ideacional refiere al ascenso en el FMI de los economistas entrenados en las escuelas

angloamericanas de pensamiento económico neoliberal a inicios de la década de 1970, quienes aplicando estas ideas consideraron que las condicionalidades a nivel macroeconómico no eran suficientes para sanear las economías en problemas, y por ende impusieron nuevas condicionalidades microeconómicas de reformas orientadas al mercado asociadas a los préstamos.

Por otra parte, poniendo el énfasis en el rol de los economistas y su formación, Chwioroth (2007a; 2010) ha estudiado otro cambio sustantivo al interior del FMI: la adopción de la idea sobre la conveniencia de la liberalización de la cuenta capital, y su posterior difusión hacia los países en desarrollo. Al momento de la creación del FMI, las políticas de control del movimiento de capitales, en particular de movimientos de corto plazo, eran parte del combo de políticas económicas keynesianas implementadas en los países industrializados. Estas buscaban asegurar el espacio para la implementación de políticas monetarias de manejo contracíclico de la demanda, y al mismo tiempo la estabilidad en el valor de las monedas, en lo que Ruggie (1982) llamó “liberalismo incrustado”.¹⁰ Por ende, el objetivo de una cuenta capital abierta no fue parte del Acuerdo Constitutivo del Fondo.

Sin embargo, Chwioroth muestra como los principales economistas del organismo, que durante la década de 1950 y 1960 eran profesionales formados en la escuela de pensamiento keynesiano (que en ese momento predominaba en los departamentos de Economía angloamericanos), comenzaron a ser remplazados por profesionales socializados en la tradición de pensamiento neoliberal, que a partir de los 60 ganó preeminencia en las principales universidades angloamericanas. Y de esta forma, la idea de la liberalización de la cuenta capital ganó preeminencia al interior del Fondo, al punto que a mediados de la década del 90 el staff propuso, sin éxito (por el rechazo de los principales accionistas en el Directorio Ejecutivo), enmendar el Convenio Constitutivo para incluir la obligatoriedad de la apertura de la cuenta capital a los países miembros.

De todas formas, esto no privó a los economistas del Fondo de promover su liberalización por medio del contacto con los responsables económicos de los países que contaban con programas con el organismo. Así, Chwioroth muestra que la probabilidad de abrir la cuenta capital incrementa con la adopción de un programa con el FMI a partir de la década del 80, todo lo demás constante. Esto no se debe a que dicha medida fuera incluida obligatoriamente en las Cartas de Intención, pues como se ha visto el staff carecía de un instrumento legal para mandarlo. En cambio, de acuerdo al autor, esto se debe a la persuasión ejercida por los economistas del Fondo, en un ejercicio de autonomía, sobre los responsables económicos de los países en cuestión.

De forma similar, en otro estudio, Chwioroth (2015) estudia el impacto de las ideas y la socialización de los economistas en las condiciones asociadas a los préstamos del Fondo. Allí plantea la hipótesis de que el staff del organismo tenderán a imponer mayores

¹⁰ Esto se debe, como formalizarían avances posteriores en la Economía, a que no es compatible tener una política monetaria autónoma, tipo de cambio fijo y cuenta capital abierta, producto de lo que se conoce como el problema de la “imposible trinidad” (Mundell, 1963).

condicionalidades asociadas a los préstamos sobre aquellos países que no cuentan con economistas formados en escuelas angloamericanas en sus equipos económicos, pues la falta de una socialización común en ideas neoliberales lleva a una mayor desconfianza de los economistas del Fondo sobre la capacidad de los funcionarios nacionales de gestionar sus economías. Y empíricamente, encuentra evidencia en favor de su argumento.

Así, sus trabajos coinciden con la teoría del principal-agente en resaltar la autonomía de las burocracias de organismos como el FMI, pero difieren en los motivos que impulsan a estas burocracias a ampliar sus márgenes de acción autónoma –y por ende en las consecuencias esperadas–. Y en términos más generales, los trabajos reseñados muestran como desde el estudio de las ideas y prácticas de los economistas (y hacedores de política económica en general) las perspectivas ideacionales dan cuenta de distintos fenómenos de la economía política de las finanzas internacionales.

5. Un balance a modo de conclusión

La presentación de algunos de los principales conceptos y aplicaciones de la EPI a partir de tres perspectivas derivadas de las tradiciones de investigación en RRII muestra la continuidad que existe entre las ideas claves en el estudio de la política mundial y los desarrollos específicos en el campo de la política de las relaciones económicas internacionales. Y, a su vez, permite identificar tanto los aportes de cada una de las perspectivas al entendimiento de estos fenómenos, así como las limitaciones inherentes de concepciones que centran su capacidad explicativa en un factor, ya sea el poder, las instituciones o las ideas.

Comenzando por las perspectivas de poder, estas han sido claves para iluminar que así como en los aspectos de seguridad internacional las capacidades materiales de los estados importan, esto también sucede en la esfera de las relaciones económicas internacionales. Es decir, los estados actúan en los asuntos económicos exteriores influenciados tanto por la estructura internacional de poder que restringe su margen de acción y delimita sus opciones, así como por el alcance de sus propias capacidades materiales, tales como su tamaño de mercado, relevancia en determinados segmentos productivos, capacidad monetaria y financiera, y atributos militares.

Las primeras explicaciones dentro de esta perspectiva, como la teoría de la estabilidad hegemónica, se propusieron objetivos ambiciosos, tales como dar cuenta del grado de apertura de la economía internacional con tan solo una variable, la concentración del poder a nivel internacional. Dichas aproximaciones recibieron fundadas críticas teóricas y empíricas; no obstante, esto no supuso la marginación de las perspectivas de poder de los debates del campo. Al contrario, distintos trabajos desde esta lógica han echado luz sobre aspectos fundamentales de la economía política internacional.

En particular, las perspectivas de poder se destacan a la hora de explicar los resultados distributivos de la economía internacional. Esto se debe a que con su foco en el conflicto, sus trabajos logran ver más allá de la generación de ganancias conjuntas producto de la

cooperación, para centrarse en quién logra en mayor medida su apropiación. E incluso extendiendo esta lógica, logran persuasivamente poner en cuestión que todos los acuerdos económicos internacionales sean fruto del deseo de cooperar para generar ganancias conjuntas, mostrando en cambio cómo situaciones caracterizadas por la coerción o la competencia pueden llevar a los estados a tomar decisiones que consideran desfavorables para sus intereses, con el solo objetivo de no acabar incluso peor. Finalmente, la lógica del poder también revela cómo los instrumentos creados para manejar los asuntos económicos mundiales, como las organizaciones internacionales, funcionan en ocasiones signados por el ejercicio de poder de los principales jugadores del tablero internacional.

Cierto es que los trabajos de esta perspectiva no ofrecen una identificación clara y sistemática de los intereses de los estados, ni de la variación entre las distintas opciones de política adoptadas frente a situaciones marcadas por presiones estructurales similares. Además, con su énfasis en el conflicto, sus estudios encuentran dificultad para dar cuenta de interacciones cooperativas entre unidades con capacidades materiales similares. E incluso al abordar las interacciones entre unidades claramente asimétricas, como las relaciones Norte-Sur, no reconocen el potencial uso instrumental de la cooperación plasmada en instituciones como forma de aminorar el impacto de las brechas en términos de capacidades.

Como contracara, las perspectivas institucionalistas abordan algunas de las debilidades de las perspectivas de poder, a través de un aparato teórico que, sin desprenderse del supuesto de la racionalidad de los estados, logra dar cuenta de los incentivos y de los mecanismos que permiten la cooperación interestatal en materia económica. Así, por ejemplo, sus trabajos presentan una explicación más flexible de la cooperación para el mantenimiento de una economía internacional abierta, que no depende del valor puntual que asuma una variable como la concentración del poder, sino que en cambio habilita a que grupos de estados poderosos establezcan mecanismos que les permitan superar los problemas de acción colectiva que enfrentan y así financiar la provisión de bienes públicos internacionales necesarios para esta apertura.

Entre estos mecanismos sobresalen las instituciones. Esto se debe a que las instituciones facilitan la generación y el flujo de información entre los estados, proveen un foro para las negociaciones, brindan apoyo técnico para destrabar asuntos espinosos, y proporcionan un mecanismo neutral para el monitoreo y la supervisión de la conducta de las partes. Así, contribuyen a reducir los costos de transacción de la cooperación y facilitan el arribo a equilibrios paretianos en los cuales la distribución de las ganancias conjuntas es aceptable para todos los jugadores involucrados.

En la práctica, se destaca el hecho de que las propias organizaciones internacionales conciben su rol desde esta lógica teórica, y es desde ella a su vez que fundamentan su importancia. No obstante, dentro de las perspectivas institucionalistas también existen enfoques que dan cuenta de los desvíos de las burocracias de estas organizaciones que, frente a la dificultad de los estados de monitorear su comportamiento, pueden emprender

acciones autónomas destinadas a ampliar sus esferas de influencia. De esta forma, las perspectivas institucionalistas contemplan los distintos caminos que estas organizaciones pueden adoptar. Por último, cabe señalar que trabajos dentro de la perspectiva también captan el efecto de las instituciones en tanto reglas, las que moderan los efectos de la distribución de capacidades a nivel internacional.

Dicho esto, también es cierto que el sostenimiento de la cooperación entre los estados, así como de su interacción en las distintas esferas institucionales, requiere de ciertos entendimientos intersubjetivos que los trabajos de la perspectiva usualmente no explicitan y aún menos teorizan. A su vez, el foco en la generación de ganancias conjuntas y en la implementación de arreglos técnicos para elegir equilibrios paretianos entre varios posibles oscurece la presencia de relaciones de poder entre los estados, así como de conflictos por la apropiación de dichas ganancias. Y en la misma línea, como muestran las perspectivas de poder, no está claro que los estados siempre privilegien las ganancias absolutas por sobre las relativas, y menos aún que su inclinación hacia la generación de acuerdos sea siempre resultado del deseo de maximizar las potenciales ganancias de la cooperación. Sin embargo, estos fenómenos quedan sin explicar en las perspectivas institucionalistas. Finalmente, y al igual que con las perspectivas de poder, no queda resuelto el problema de la identificación de las fuentes de las preferencias de los estados, a lo que en este caso se agrega la necesidad de especificar las fuentes de las preferencias de las burocracias que actúan de forma autónoma.

Como forma de dar respuesta a esta problemática compartida, aparece el paradigma *open economy politics*, que presenta una lógica parsimoniosa de identificación y agregación de intereses económicos en el diseño doméstico de la política exterior económica. Esta se fundamenta en identificar las preferencias de los actores mediante el uso de modelos económicos, los que predicen las consecuencias distributivas de las distintas opciones de política exterior económica en base a la posición de estos actores en la economía internacional. Y en segundo lugar, consiste en analizar la confrontación de intereses en la arena doméstica, mediante la consideración de los recursos de poder de los actores en juego y el efecto mediador de las instituciones. Finalmente, en la etapa de interacciones internacionales el paradigma contempla soluciones basadas tanto en la lógica del poder como de las instituciones, contemplando así las predicciones de ambas perspectivas.

Sin embargo, el *open economy politics* también enfrenta críticas en torno a su estrategia de identificación y agregación de intereses, pues no necesariamente los actores sociales son capaces de derivar sus preferencias de su situación económica de forma automática ante medidas de política complejas y caracterizadas por la incertidumbre. Y en segundo lugar, porque su lógica neutraliza toda capacidad de acción autónoma de los decisores estatales, cuando en los hechos su margen de maniobra independiente de las presiones societales es una cuestión empírica, que depende de las tradiciones institucionales y culturales de los países, así como de la capacidad técnica de los decisores, entre otros factores. Por último, dado que el enfoque entiende a las instituciones principalmente como reglas, no contempla

la influencia epistémica que las organizaciones internacionales en tanto actores pueden ejercer en los estados y en las interacciones entre ellos.

Algunos de estos problemas son abordados por el tercer conjunto de estudios presentados en el documento, agrupados bajo la etiqueta de perspectivas ideacionales. Estos trabajos se separan de los supuestos racionalistas de las perspectivas previas, y de esta forma logran dar cuenta del posicionamiento de los actores frente a los complejos temas de la agenda económica internacional que prevalecen en la actualidad. Para esto, los estudios recurren al rol de los economistas en su condición de expertos, a las comunidades epistémicas, y a las burocracias especializadas nacionales e internacionales, pues estos agentes poseen cierto conocimiento “autoritativo” que les permite “interpretar” y asignar significados a las condiciones materiales, y así influir en la definición de los problemas y soluciones de política económica, condicionando el accionar del resto de los actores estatales y sociales.

En la misma línea, las perspectivas ideacionales han avanzado en la comprensión de la influencia de las instituciones internacionales en su rol de actores, en tanto constituyen centros privilegiados desde los cuales difundir ideas sobre política exterior económica, así como normas internacionales de comportamiento adecuado frente a determinados fenómenos económicos y financieros. Normas que, posteriormente, se internalizan mediante procesos de persuasión y/o emulación. Y al mismo tiempo, los trabajos en esta lógica han brindado explicaciones ideacionales para dar cuenta de la búsqueda de autonomía de las burocracias internacionales, llenando así el vacío dejado por la perspectiva institucionalista basada en la teoría del principal-agente.

Como se observa, las perspectivas ideacionales invitan a considerar otros mecanismos de formación de preferencias estatales, así como a atender a otras dinámicas de relacionamiento entre los estados, basadas en la construcción, adopción, difusión y emulación de ideas. Y de forma concomitante, ofrecen una aproximación alternativa a las cuestiones de orden y cambio en la política de las relaciones económicas internacionales. En este sentido, se destaca que contemplan un arsenal teórico para dar cuenta del cambio, basado en las nociones de incertidumbre y crisis, y otro para la continuidad, a través de la consideración de normas y su incrustación en instituciones u otros centros de poder. Así, los trabajos de esta perspectiva logran frecuentemente dar cuenta de los *puzzles* que enfrentan los enfoques de poder e institucionalistas.

De todos modos, y a pesar de estos aportes, las perspectivas ideacionales tampoco logran por sí solas dar cuenta de todos los fenómenos abarcados por la EPI. Esto se debe a que, aun obviando el efecto independiente del poder o las instituciones, en no pocas ocasiones para entender la prevalencia de ciertas ideas es preciso incorporar dinámicas ajenas a la perspectiva. Por ejemplo, ¿por qué ciertas ideas prevalecen sobre otras?, o ¿por qué algunas ideas logran institucionalizarse y otras no? Para dar cuenta de esto, como refleja el trabajo de Babb (2013), es preciso en ocasiones incorporar la importancia de las capacidades de los principales actores del sistema, así como la influencia de las instituciones internacionales que las difunden.

En síntesis, las perspectivas de poder, institucionalistas e ideacionales en ocasiones compiten y en otras se complementan para dar cuenta de las principales dinámicas de funcionamiento de la economía política internacional. La ilustración de distintas aplicaciones a temas de comercio y finanzas internacionales presentadas en este documento son un ejemplo que busca dar cuenta de ello.

Bibliografía

- Abdelal, Rawi; Blyth, Mark y Parsons, Craig (2010). *Constructing the International Economy*. Ithaca: Cornell University Press.
- Babb, Sarah (2003). “The IMF in Sociological Perspective: A Tail of Organizational Slippage”. *Studies in Comparative International Development*, 38 (2), 3-27.
- Babb, Sarah (2013). “The Washington Consensus as transnational policy paradigm: Its origins, trajectory and likely successor”. *Review of International Political Economy*, 20 (2), 268-297.
- Baldwin, Richard (1993). “A domino theory of regionalism”. *NBER Working Paper* 4465.
- Barnett, Michael y Finnemore, Martha (2004). *Rulers for the World. International Organizations in Global Politics*. Ithaca: Cornell University Press.
- Blyth, Mark (2002). *Great Transformations: Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Blyth, Mark (2003). “Structures Do Not Come with an Instruction Sheet: Interests, Ideas, and Progress in Political Science”. *Perspectives on Politics*, 1 (4), 695-706.
- Broz, J. Lawrence y Brewster, Michael (2006). “Congressional Politics of Financing the International Monetary Fund”. *International Organization*, 60 (2), 367-399.
- Chorev, Nitsan (2005). “The institutional project of neo-liberal globalism: The case of the WTO”. *Theory and Society*, 34, 317-355.
- Chwieroth, Jeffrey (2007a). “Testing and Measuring the Role of Ideas: The Case of Neoliberalism in the International Monetary Fund”. *International Studies Quarterly*, 51 (1), 5-30.
- Chwieroth, Jeffrey (2007b). “Neoliberal Economists and Capital Account Liberalization in Emerging Markets”. *International Organization*, 61 (2), 443-463.
- Chwieroth, Jeffrey (2010). *Capital Ideas: The IMF and the Rise of Financial Liberalization*. Princeton: Princeton University Press.

- Chwieroth, Jeffrey (2013). “«The silent revolution:» How the staff exercise informal governance over IMF lending”. *The Review of International Organizations*, 8 (2), 265-290.
- Chwieroth, Jeffrey (2015). “Professional ties that bind: how normative orientations shape IMF conditionality”. *Review of International Political Economy*, 22 (4), 757-787.
- Copelovitch, Mark (2010). “Master or Servant? Common Agency and the Political Economy of IMF Lending”. *International Studies Quarterly*, 54 (1), 49-77.
- DiMaggio, Paul y Powell, Walter (1983). “The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields”. *American Sociological Review*, 48, 147-160.
- Drake, William y Nicolaidis, Kalypso. (1992). “Ideas, Interests, and Institutionalization: "Trade in Services" and the Uruguay Round”. *International Organization*, 46 (1), 37-100.
- Dreher, Alex y Jensen, Nathan (2005). “Independent actor or agent? An empirical analysis of the impact of US interests on IMF conditions”. *ETH Working Paper N° 118*.
- Dreher, Alex.; Sturm, Jan y Vreeland, Raymond (2009). “Global Horse Trading: IMF Loans for Votes in the United Nations Security Council”. *European Economic Review*, 53 (7), 742-757.
- Dreher, Axel y Roland Vaubel (2004). “The Causes and Consequences of IMF Conditionality”. *Emerging Markets Finance and Trade* 40 (3): 26-54.
- Finnemore, Martha. y Sikkink, Kathryn (1998). “International Norm Dynamics and Political Change”. *International Organization*, 52 (4), 887-917.
- Gilpin, Robert (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Gilpin, Robert (2001). *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press.
- Gould, Erica (2003). “Money Talks: Supplementary Financiers and International Monetary Fund Conditionality”. *International Organization*, 57 (3), 551-586.
- Gruber, Lloyd (2001). “Power Politics and the Free Trade Bandwagon”. *Comparative Political Studies*, 34 (7), 703-741.
- Haas, Peter (1992). “Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination”. *International Organization*, 46 (1), 1-35.
- Hall, Peter (1993). “Policy Paradigms, Social Learning, and the State: The Case of Economic Policymaking in Britain”. *Comparative Politics*, 25 (3), 275-296.

- Helleiner, Eric (1995). "Explaining the Globalization of Financial Markets: Bringing States Back In". *Review of International Political Economy*, 2 (2), 315-341.
- Ikenberry, John (1992). "A World Economy Restored: Expert Consensus and the Anglo-American Postwar Settlement". *International Organization*, 46 (1), 289-321.
- Jandhyala, Srividya; Henisz, Witold y Mansfield, Edward (2011). "Three Waves of BITs: The Global Diffusion of Foreign Investment Policy". *The Journal of Conflict Resolution*, 55 (6), 1047-1073.
- Keohane, Robert (1984). *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Keynes, John (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Kindleberger, Charles (1973). *The World in Depression, 1929-1939*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Kindleberger, Charles (1986). "International Public Goods without International Government". *American Economic Review*, 76, 1-13.
- Knight, Frank (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Hart, Schaffner and Marx.
- Krasner, Stephen (1976). "State Power and the Structure of International Trade". *World Politics* 28, 317-347.
- Krasner, Stephen (1985). *Structural Conflict: The Third World Against Global Liberalism*. California: University of California Press.
- Krasner, Stephen (1991). "Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier". *World Politics*, 43 (3), 336- 366.
- Lake, David (1993). "Leadership, Hegemony, and the International Economy: Naked Emperor or Tattered Monarch with Potential?". *International Studies Quarterly*, 37 (4), 459-489.
- Lake, David (2009). "Open Economy Politics: A Critical Review". *The Review of International Organizations*, 4 (3), 219-244.
- List, Friedrich (1841). *The National System of Political Economy*. [Online] <https://socialsciences.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/list/national.html> [Accesado: 22/02/2018].
- Manger, Mark (2012). "Preferential Agreements and Multilateralism". En Heydon, K. y Woolcock, S. (eds), *The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*. Farnham: Ashgate Publishing, 405-422.

- Martin, Lisa (1999). "The Political Economy of International Cooperation". En Kaul, Inge y otros, *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century*. Oxford: Oxford University Press.
- Meltzer Commission. (2001). *Report on Implementation of Recommendations Made by the International Financial Institutions Advisory Commission*. [Online] <https://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Documents/meltzer.pdf> [Accesado: 2/02/2018].
- Mikesell, Raymond (2001). "The Meltzer Commission Report on International Institutions". *Economic Development and Cultural Change*, 49 (4), 883-894.
- Morgenthau, Hans (1951). *In Defense of the National Interest*. New York: Alfred A. Knopf.
- Moschella, Manuela (2015). "The Institutional Roots of Incremental Ideational Change: The IMF and Capital Controls After the Global Financial Crisis". *British Journal of Politics and International Relations*, 17 (3), 442-460.
- Mundell, Robert (1963). "Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates". *Canadian Journal of Economic and Political Science*. 29 (4): 475-485.
- Oatley, Thomas y Jackee, Jason (2004). "American Interests and IMF Lending". *International Politics*, 41 (3), 415-429.
- OMC (2007). "Estructura de los acuerdos comerciales internacionales". En OMC, *Informe Sobre el Comercio Mundial 2007*. Ginebra: OMC.
- Pose, Nicolás (2017). "The repeal of the Corn Laws and Brexit in comparative perspective: the enduring role of interest representation, the renewed role of ideas". *Journal of Public and International Affairs*, 29 (1), 121-138.
- Pose, Nicolás (2018). "Ideas y política exterior económica en el mundo en desarrollo. El caso de la salida de Uruguay de las negociaciones del TiSA". *Revista Desafíos*. En edición.
- Przeworski, Adam y Vreeland, J. (2000). "The Effect of IMF Programs on Economic Growth". *Journal of Development Economics*, 62 (2), 385-421.
- Rodrik, Dani (2014). "When Ideas Trump Interests: Preferences, Worldviews, and Policy Innovations". *Journal of Economic Perspectives*, 28 (1), 189-208.
- Ruggie, John (1982). "International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order". *International Organization*, 36 (2), 379-415.

- Sánchez-Ancochea, Diego (2008). "State and Society: The Political Economy of DR-CAFTA in Costa Rica, the Dominican Republic, and El Salvador". En Sánchez-Ancochea, D. y Shadlen, K. (eds.), *The Political Economy of Hemispheric Integration. Responding to Globalization in the Americas*. New York: Palgrave Macmillan, 171-200.
- Shadlen, Ken (2009). "Resources, Rules and International Political Economy: The Politics of Development in the WTO". En Joseph, S.; Kinley, D. y Waincymer, J. (eds.), *World Trade Organization and Human Rights: Interdisciplinary Perspectives*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 109-132.
- Simmons, Beth; Dobbin, Frank. y Garrett, Geoffrey. (2006). "Introduction: The International Diffusion of Liberalism". *International Organization* 60 (4), 781-810.
- Smith, Adam (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edimburgo: William Strahan.
- Steinberg, Richard (2002). "In the Shadow of Law or Power? Consensus-Based Bargaining and Outcomes in the GATT/WTO". *International Organization*, 56 (2), 339-374.
- Stone, Randall (2008). "The Scope of IMF Conditionality". *International Organization*, 62 (4), 589-620.
- Thacker, Storm (1999). "The High Politics of IMF Lending". *World Politics*, 52 (1), 38-75.
- Vaubel, Ronald (1986). "A Public Choice Approach to International Organization". *Public Choice*, 51 (1), 39-57.
- Vaubel, Ronald (2006). "Principal-agent problems in international organizations". *The Review of International Organizations*, 1 (2), 125-138.
- Vreeland, Raymond (2003). *The IMF and Economic Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Vreeland, Raymond (2004). *The International and Domestic Politics of IMF Lending*. Paper prepared for the Reinventing Bretton Woods Committee and World Economic Forum conference on The Fund's Role in Emerging Markets. Amsterdam, November 18-19.
- Vreeland, Raymond y Dreher, Alex (2014). *The Political Economy of the United Nations Security Council: Money and Influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walter, Andrew (1994). "Adam Smith and the Liberal Tradition in International Relations". *Review of International Studies*, 22 (1), 5-28.
- Waltz, Ken (1979) *Theory of International Politics*. New York: McGraw-Hill.

- Watson, Matt (2014). "The Historical Roots of Theoretical Traditions in Global Political Economy". En Ravenhill, J. (ed.), *Global Political Economy*. Oxford: Oxford University Press, 25-49.
- Wendt, Alexander. (1999). *Social Theory of International Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Woll, Cornelia (2008). *Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade*. Ithaca: Cornell University Press.
- Woll, Cornelia (2010). "Firm Interests in Uncertain Times: Business Lobbying in Multilateral Services Negotiations". En Abdelal, R.; Blyth, M. y Parsons, C. (eds.), *Constructing the International Economy*. Ithaca; Cornell University Press, 137-154.
- Zoellick, Robert (2002). "Unleashing the trade winds". *The Economist* [Online], 5 December. <http://www.economist.com/node/1477509> [Accesado: 23/02/2018].