

La Alianza del Pacífico y los efectos políticos de la interdependencia económica

Political effects of economic interdependence among South American members of the Alliance of the Pacific

Juan Francisco Morales Giraldo*

Instituto de Estudios Políticos Andinos

Fecha de recepción: 5 de junio

Fecha de aceptación: 19 de junio

ISSN:2219-4142

Morales, Juan Francisco «La Alianza del Pacífico y los efectos de la interdependencia económica». *Politai: Revista de Ciencia Política*, Año 8, primer semestre, N° 14: pp. 31-61.

(*) Politólogo. Miembro del Instituto de Estudios Políticos Andinos (IEPA). Mg(c) en Sociología por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM). Licenciado por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Una versión preliminar de este trabajo fue realizada como parte del seminario Sistema Político Internacional Comparado de la Maestría en Sociología, Especialidad en Estudios Políticos, de la UNMSM. Agradezco al Prof. Julio Chan y a los asistentes al seminario por sus comentarios y sugerencias. También agradezco el apoyo de Rómulo A. Morales, Tania Torres y Clemente Rodríguez. Contacto: jfmoralesg.88@gmail.com

Resumen

El texto aborda los posibles efectos políticos no intencionados de la interdependencia económica entre los miembros sudamericanos de la Alianza del Pacífico examinando el desarrollo de sus relaciones comerciales en relación con la intensidad de sus dinámicas militares de competencia entre 2001 y 2015. Se emplean dos instrumentos de medición: un índice de comercio intragrupal basado en datos de comercio exterior y un índice de coordinación basado en datos de compras militares. Los resultados permiten observar si la creación de la Alianza del Pacífico y el comercio intragrupal han tenido efecto en el carácter de las relaciones políticas. Se discuten los alcances y limitaciones del método y las implicancias de la investigación para el debate inter-teórico. Finalmente, se discuten brevemente el carácter histórico de la conflictividad y los rasgos normativos del integracionismo regional.

Palabras clave: Alianza del Pacífico, interdependencia económica, competencia militar

Abstract

The purpose of this paper is to analyze the unintended political effects of economic interdependence among South American members of the Alliance of the Pacific by tracing the evolution of their mutual trade in relation to the intensity of their military competitive dynamics from 2001 to 2015. Two measurement instruments are use: an intra-regional trade index based on commerce data, and a coordination index based on arms purchases. The question is if the formation of the Alliance and trade relations now embedded in it have had any effect on the cooperation-conflict political balance. Issues concerning the method are discuss as well as the implications of the research for the inter-theory debate. Last section is dedicate to discuss briefly the historical understanding of regional conflicts and normative aims of regional integration.

Keywords: Alliance of the Pacific, economic interdependence, military competition

Introducción

El poco tiempo transcurrido desde la creación de la Alianza del Pacífico no es impedimento para examinar sus posibles consecuencias a largo plazo. La pregunta es ¿respecto a qué o bajo qué criterios? Podría hacerse según el cumplimiento de sus objetivos generales respecto a sus propias metas concretas. Cada objetivo general podría representarse mediante variables, cada meta concreta sería una categoría para una variable, y cada indicador un referente empírico de los resultados de esos objetivos y esas metas. El criterio sería simple: evaluar los proyectos de integración según sus propios términos. El resultado sería un diagnóstico basado en el cumplimiento de los objetivos originales del acuerdo. El problema es que un análisis de este tipo sería insuficiente, porque parece sustraer por completo un proyecto de integración de su contexto, de los factores condicionantes fijados por el entorno, y en especial, del tipo de consecuencias que van más allá de los límites estrictamente formales del acuerdo.

Los acuerdos de integración son esquemas de acción conjunta con una intencionalidad explícita, pero como parte de su desarrollo y funcionalidad pueden generar resultados distintos de los originalmente previstos, sean deseables o no desde un punto vista normativo. La integración no escapa a lo que la sociología llama las paradojas de la acción social: acciones intencionales (en este caso, formalmente establecidas, como son la firma o adhesión a un acuerdo) que pueden generar consecuencias no intencionadas distintas de las previstas inicialmente, ya sean perniciosas para el propio proyecto (efectos perversos) o positivas para el logro de sus objetivos y metas originales (Cristiano, 2001, 2011; Merton, 1936, 1980). Estas consecuencias están determinadas por la influencia recíproca entre las acciones y las condiciones externas a esas acciones. Con esto,

teóricamente, las consecuencias de un proyecto integracionista pueden sobrepasar los límites de su diseño original. Fijar la importancia del contexto, en particular en lo referente a las consecuencias no intencionadas de la acción social, constituye un segundo criterio de evaluación.

En el caso de la Alianza del Pacífico, ¿podría esperarse que un acuerdo económico tuviera efectos significativos no previstos en otras áreas, como por ejemplo, en la política? En ese caso, ¿puede un acuerdo económico alterar en el mediano o largo plazo el patrón general de relaciones¹ entre sus miembros haciéndolos más proclives a la cooperación que al conflicto? Adoptar el segundo criterio deja abierta la posibilidad de examinar qué clase de relación entre lo económico y lo político puede darse en ese tipo de situaciones, lo que a la vez plantea cuestiones teóricas de fondo. En la doctrina liberal del siglo XIX, ambos espacios conformaban dos esferas separadas: se suponía la existencia de un orden económico natural regido por sus propias leyes, mientras que el orden político correspondía al Estado, que se ocupaba del mantenimiento de la ley y el orden. Liberales y socialistas discreparían luego acerca de la preeminencia relativa de uno respecto del otro. A comienzos del siglo XX, esta separación seguía siendo sostenida por teóricos y analistas de tendencia liberal. “Las fuerzas generadas por una condición de interdependencia”, decía un prominente comentarista de la época, “invalida progresivamente la efectividad de la coerción física...” (Angell, 1913, p. 19; 1914, p. xxii). Los críticos a estas ideas en boga señalaban la debilidad empírica de ese tipo de argumentos y la fortaleza de una comprensión más realista de los hechos: “en la persecución del poder los instrumentos militares y económicos serán usados por igual” (Carr, 2004, p. 176-177). Experiencias como la Alianza del Pacífico parecen revivir estos viejos debates (aunque parezca exagerado plantearlo en esos mismos términos),

¹ El término es una adaptación del empleado por Kahhat (2007).

principalmente, porque dos de sus miembros, Chile y Perú, comparten una historia común de encuentros y desencuentros que se extiende hasta la actualidad. El recurso a doctrinas de política exterior ambivalentes, como la llamada “tesis de las cuerdas separadas”², ofrece una buena razón para abordar el nuevo acuerdo desde un punto de vista menos ortodoxo basado en sus consecuencias políticas.

En la literatura local, uno de los temas que despiertan más atención y recoge este interés por las consecuencias políticas de la integración es la tesis según la cual una creciente interdependencia económica funcionaría efectivamente como una fuerza promotora de la estabilidad y la paz regional³. La interdependencia económica dentro del marco institucional de un acuerdo de integración generaría un patrón de relaciones más cooperativo y, por tanto, menos susceptible al conflicto; luego, una mayor cooperación y una menor conflictividad irían consolidando una zona de paz duradera. Los efectos de la interdependencia económica serían significativos entre tres de los miembros de la Alianza (Chile, Colombia y Perú), dado que conforman un mismo espacio social y geográfico. Teorías más recientes han reafirmado la proximidad geográfica de los sistemas (sub)regionales como marcos de referencia de primer orden (Buzan y Wæver, 2003). El acuerdo debería, entonces, suponer cambios de mayor impacto entre estos tres países que con México, cuya distancia condiciona relaciones sociales comparativamente más

² El 10 de junio de 2011, el presidente de Perú, Ollanta Humala, descartó que su gobierno mantendría unas relaciones de cuerdas separadas con Chile en el futuro y acogió la visión de una relación bilateral integral “donde hay temas delicados, donde hay temas menos delicados, temas que son más sencillos de resolver y tenemos que ponerles atención a todos los temas, particularmente, a los más delicados” (El Comercio, 2011). El excanciller chileno Mariano Fernández planteó el tema de manera similar: “... el actual gobierno [del Presidente Sebastián Piñera] decidió hacer este sistema de ‘cuerdas separadas’ y eso ha sido un error que nos puede repercutir más adelante porque la sensación que damos es que a Chile le parece poco grave lo que sucedió y las cosas estuvieran perfectamente bien con quien nos demandó ante un tribunal sin nosotros haber cometido ninguna falta, lo que es una equivocación”. Pero aclararía luego que se refería “... a las cuestiones políticas de fondo, no a inversiones, negocios ni comercio, porque eso debe mantener su carril separado”(La Segunda, 2013) .

³ Sobre el caso Colombia-Venezuela, a propósito de la crisis de 2008, consultar a Battaglini (2008, 2009), y sobre la crisis de 2009-2010, a Wiesbrot y Johnston (2010). Sobre el caso de Chile y Perú y el diferendo de delimitación marítima, a García y Díaz (2011). Estos tres trabajos tratan explícitamente el tema de los beneficios del comercio y la interdependencia económica para el sostenimiento de la paz.

difusas. Siguiendo esta lógica, siempre y cuando el acuerdo se mantenga vigente, Chile, Colombia y Perú podrían experimentar cambios significativos hacia un balance de relaciones políticas menos propensas al conflicto. En otras palabras, aspectos funcionalmente específicos de las relaciones económicas podrían generar un efecto derrame en el campo de las relaciones políticas⁴. ¿Existen evidencias para sostener esta hipótesis? ¿Vínculos económicos más estrechos promueven relaciones bilaterales menos proclives al conflicto y más dispuestas a la cooperación? ¿O es que, al contrario, el conflicto expresado en alguna de sus formas limita el desarrollo de esos vínculos económicos e integracionistas? La investigación explora estas interrogantes.

La importancia del contexto político

Proyectos integracionistas funcionalmente específicos sin objetivos políticos explícitos (formales) pueden influir en el balance de relaciones políticas por medio de sus consecuencias no intencionadas. En un proyecto integracionista, los resultados no previstos están determinados por la influencia recíproca entre los procesos endógenos (dentro de los espacios del acuerdo) y exógenos (los factores condicionantes del entorno). Los resultados previstos de la integración están determinados por sus procesos endógenos (y en gran parte por las acciones deliberadas del acuerdo) y por el grado de control conseguido sobre los posibles efectos de los factores condicionantes externos. Agrupados, estos cuatro ejes proveen una base analítica para la investigación. El propósito es examinar los alcances políticos de un proceso no deliberado, causado por la integración económica, la interdependencia.

⁴ El concepto neofuncionalista de *spill-over* (derrame) consiste en "... una situación en la cual una acción dada, asociada a un objetivo, crea una nueva situación [no prevista inicialmente] en la cual el objetivo original sólo puede conseguirse si se adoptan nuevas acciones, lo que a la vez crea otras nuevas situaciones y la necesidad por otras nuevas acciones..." (Lindberg, 1963, p. 10). Aquí el concepto se emplea para referirse a las consecuencias que pueden darse de una esfera social a otra, de lo económico a lo político en este caso, sin ahondar en sus connotaciones teóricas.

El tipo de análisis escogido recoge la importancia del contexto político en el sentido de cómo se ve afectado por las consecuencias no intencionadas de la integración. En la literatura local, las críticas al integracionismo latinoamericano también han recogido la importancia del contexto político, pero en el sentido inverso, de cómo este establece de antemano (factores condicionantes) los límites de la integración⁵. Respecto al contexto político, las premisas básicas de esta investigación son las siguientes:

- El balance de relaciones políticas entre los países de la región se enmarcan dentro una red de acuerdos de integración con diferentes grados de institucionalización. Esta realidad no puede ser desestimada en el análisis. El marco institucional de estos acuerdos afecta y se ve afectado en igual medida por el balance de relaciones de cooperación y conflicto entre los países que los conforman.
- Cada uno de esos acuerdos recrea contextos con interacciones específicas de tipo social, político y económico que los distinguen del resto. Los procesos integracionistas, cuando funcionan, tienen la cualidad de redefinir el espacio regional y los espacios subregionales⁶.

⁵ Cuatro ejemplos. Carlos Malamud (2009) identificaba tres obstáculos políticos a la integración sudamericana: la falta de liderazgos, el exceso de nacionalismo y el exceso de retórica. Iván Witker (2009) abordaba en detalle este último problema: existe en la región una tendencia cíclica a utopizar los esfuerzos integracionistas, de manera que cada nuevo proyecto es asumido con una alta dosis de voluntarismo (una actitud que funda sus previsiones más en el deseo de verlas cumplidas que en las posibilidades reales de hacerlo). "... El voluntarismo provoca inclinaciones persistentes para transformar la iniciativa integracionista en boga en un momento taumáturgico 'inigualable' [...] Dichas iniciativas integracionistas van dando tumbos hasta desaparecer del imaginario político y ser reemplazada por otra, con nuevos visos y destellos, que al poco tiempo se vuelve a hundir en un océano de triquiñuelas, olvidos y recriminaciones" (p. 30). Podría incluirse esta tendencia en lo que José Antonio Sanahuja (2011) llamó "multilateralismo en clave sudamericana". En su diagnóstico, la defensa de la soberanía (que se convierte en una defensa de la no intervención en asuntos internos) establece de antemano los límites del multilateralismo y su carácter esencialmente intergubernamental en un retorno a las nociones westphalianas de la política. El "interpresidencialismo" de Andrés Malamud (2005) es un concepto que complementa ambas visiones. En medio de todo, el discurso político oficial ha mantenido la integración como una de sus aspiraciones. Pero hay más que sólo pulsiones nacionalistas y palabras vacías. Existe también una tendencia a abordar la integración desde lo que el investigador argentino Nicolás Terradas (2010) ha llamado "optimismo liberal", una propensión a ver y juzgar la integración en su lado positivo asociándola al reforzamiento de las organizaciones internacionales, la democracia liberal y el libre comercio, sus aparentes virtudes, dando un mayor peso a las expectativas lineales de progreso que a los procesos propiamente integracionistas.

⁶ Según Doreen Massey, el espacio "es el producto de las interacciones y complejidades, los entrecruzamientos y las desconexiones, de las relaciones, desde lo inmenso de lo global hasta lo ínfimo de la intimidad" (2005, p. 156-157, 173). El espacio social es producto de interrelaciones, se constituye por

- Dentro de cada contexto subregional conviven simultáneamente dinámicas de asociación (sobre los cuales hacen énfasis las tesis liberales) y disociación (el principal objeto de estudio de las tesis realistas)⁷. Por agregación, la región en conjunto exhibe la misma ambivalencia. Esto hace que las subregiones ofrezcan las mejores condiciones para el uso de conceptos, marcos de análisis y teorías referentes a la integración, la interdependencia, las instituciones internacionales, entre otros fenómenos. Cualquier cambio político significativo se dará en la orientación del balance entre las dinámicas de asociación y disociación (el patrón general de relaciones).

Reformulando la variable dependiente: conflictividad, paz y competencia militar

El modo más común de comprobar la tesis de la interdependencia económica ha sido tomando el concepto de “paz” como elemento principal de la variable dependiente, definiéndolo como la ausencia de conflictos armados y construyendo indicadores mediante el conteo de ese tipo de eventos. Sin embargo, las investigaciones han constatado que la tesis no se comprueba en América del Sur. La interdependencia económica parece no ser una condición suficiente para explicar la muy baja incidencia de conflictos armados entre 1938 y 2001. Ello por dos razones: (a) la ausencia de una

medio de una multiplicidad de interacciones y posibilidades. Decir que los procesos integracionistas reconfiguran los espacios a niveles regional y subregional significa que están creando (o reforzando) nuevos patrones de relaciones entre una multiplicidad de actores y temáticas. Si los acuerdos de integración realmente tienen el potencial de replantear los patrones de relaciones en diferentes ámbitos, entonces, con toda seguridad, sus consecuencias pueden trascender los propios márgenes del acuerdo. Estas llamadas consecuencias no intencionadas de la integración, por no estar formalmente establecidas, son en realidad sus efectos políticos, por lo que establecen una conexión real y significativa entre los acuerdos y su contexto político.

⁷ Ambos términos han sido tomado de Fuentes (1997). Los procesos y dinámicas de asociación son aquellas iniciativas por parte de los Estados en los campos político, económico, militar o cultural que renuncian a una visualización excluyente de los demás países de la región, y en la que se acepta la posibilidad de establecer vinculaciones que impliquen mayores beneficios que costos. Los procesos y dinámicas de disociación, en cambio, son lo opuesto: se sostienen en una lógica de rivalidad que se explica por conflictos históricos sin resolver, visiones políticas y culturales opuestas, o perspectivas antagonistas respecto al rol que les toca cumplir a cada país dentro del contexto regional.

variable causal significativa (los volúmenes de comercio bilateral han sido poco significativos en casi todos los casos); (b) la ausencia de una variación recíproca entre las variables (incluso considerando las variaciones en los volúmenes de comercio bilateral, la paz intrarregional ha sido un resultado constante) (Martín, 2007). Las evidencias parecen concluyentes, pero hay razones para insistir en una reevaluación de la hipótesis: primero, porque está la posibilidad de que la importancia del comercio intrarregional sea mayor en los últimos diez años, principalmente en el marco de acuerdos de integración económica; segundo, porque si el comercio intrarregional es más importante hoy que en los últimos veinte años, entonces existe también la posibilidad de que el crecimiento de los intercambios económicos haya tenido consecuencias políticas del mismo orden. ¿Qué clase de consecuencias? América del Sur ha sido una región pacífica (una paz mínima al menos) décadas antes de que la expansión del comercio, de la democracia, o de las instituciones internacionales (los elementos centrales de las tesis liberales) comenzara a establecerse en la región, lo que ocurrió sólo a partir de la década de 1990. En los últimos cincuenta años sólo ha habido dos conflictos armados de baja intensidad (en 1981 y 1994). Si se asume como posibilidad que la importancia del comercio intrarregional haya crecido en los siguientes años (cuando menos en términos absolutos), la pregunta es qué podría explicarse teniendo ese factor como causa además de una paz estable que le antecede por varias décadas.

Una definición mínima de paz no es la opción más apropiada para evaluar la tesis de la interdependencia económica en América del Sur. Es evidente que el conteo de conflictos armados no sirve como indicador, cuando por razones ajenas a lo económico, estos ya de por sí son improbables e infrecuentes. Es necesario reformular la variable dependiente. Lo que se espera, según la tesis, es que ocurra un cambio sustantivo en el modo en que los países se relacionan; en ese sentido, el problema central no es un tipo de

conflicto en particular (conflictos armados) sino la “conflictividad” como una mayor o menor predisposición al conflicto político en general⁸. Con esta gradualidad, la paz aparece ya no únicamente como un resultado, sino como una serie de situaciones posibles. Entonces se obtiene que: (a) cada situación representa un balance entre dos tipos de relaciones opuestas: una mayor proclividad al conflicto o una mayor proclividad a la cooperación; (b) ubicar una situación real en este continuo implica identificar el balance de dinámicas asociativas-disociativas que rige en ese momento.

¿Si el centro de interés ahora está en la conflictividad, qué ocurre con la paz entendida tradicionalmente? En contextos como el sudamericano, en el cual la ausencia de conflictos armados es un estado de normalidad, el estudio de la conflictividad debe redirigir su interés ya no a la paz, sino a la calidad de la paz. Una paz de mayor calidad estaría asociada a menores niveles de conflictividad. Esta idea alcanza un mayor nivel de concreción conceptual y analítica con la tipología de las zonas de paz. La paz puede diferenciarse analíticamente en tres tipos ideales: una paz negativa o precaria, definida simplemente como la ausencia de guerras o de cualquier tipo de conflicto armado entre países, situación mantenida por amenazas, disuasión o el simple cálculo racional; una paz positiva o estable, basada en el consenso y la reciprocidad⁹; y una comunidad de seguridad

⁸ En el uso del término conflicto político se emplea la definición del Modelo Heidelberg. Lo esencial en un conflicto político consiste en una incompatibilidad de intereses e intenciones (una “diferencia posicional”) entre grupos o individuos (los actores del conflicto) respecto a ciertos elementos de valor que consideran relevantes (“elementos del conflicto”). Conscientes de esas discrepancias, las partes llevan a cabo acciones recíprocas o correlacionadas (“medidas de conflicto”) que expresan esas discrepancias. Véase The Heidelberg Institute for International Conflict Research (HIIC) (2016), *Conflict Barometer* (25) (también se encuentra en ediciones anteriores) y el portal web del Conflict Information Analysis System (CONIAS), disponible en <http://test.conis-group.org/en/index.html>

⁹ Una paz estable puede definirse también como la institucionalización de modos no-violentos de conducta internacional y resolución de conflictos (Kacoewics, 1998). Esta definición la acerca al tercer tipo de paz: una comunidad de seguridad. Lo que distingue una paz estable de una comunidad de seguridad no es tanto el que la paz se haya institucionalizado (que es lo que ocurre en ambos casos) sino los factores en juego, las condiciones que sostienen la paz en cada caso. En una paz estable, la paz depende básicamente de instituciones explícitas como acuerdos y organizaciones; en una comunidad de seguridad, los factores que sostienen la paz provienen las relaciones trans-sociales, donde son las sociedades mismas las que alteran no sólo su dinámica de grupo, sino sobre todo sus aspectos intersubjetivos, como los valores, las normas y las identidades. En resumen, la diferencia entre una paz estable y una comunidad de seguridad puede entenderse como análoga a la diferencia entre el respeto y el entendimiento mutuos, entre el reconocerse

pluralista, donde la paz depende de valores, normas e instituciones políticas comunes, y donde las partes se identifican entre sí según una identidad también común, una confianza mutua, y mantienen una estrecha interdependencia en varios aspectos (Kacoewics, 1997, p. 170, 1998, p. 6-11; Adler y Barnett, 1998). Cada tipo ideal describe a la vez zonas o regiones geográficamente continuas, en las que se dan la totalidad de sus propiedades ideales: convencionalmente, una zona de paz es una región en la cual se han mantenido relaciones pacíficas por al menos treinta años, y que pueden ser precarias, estables o haber alcanzado algún grado de comunalidad. Lo importante para esta investigación es reconocer que cada tipo de paz representa un balance diferente de dinámicas asociativas-disociativas.

Los países de la Alianza del Pacífico conforman una zona de paz según esa tipología y bajo esos criterios (como mínimo, treinta años sin guerras). ¿De qué tipo? Adaptando la tesis de la interdependencia económica, la expansión del comercio sería el factor causal del tipo de paz que llegaron a conformar este grupo de países: alteraría el balance general de las relaciones políticas hacia una menor propensión al conflicto y una mayor cooperación. Pero una comprensión de los efectos del comercio sobre ese patrón de relaciones no estaría completa sin un mecanismo social que explicara ese cambio y sin un criterio para escoger el tipo de mecanismo empíricamente más útil. En otras ocasiones, se pudo demostrar que aunque los conflictos armados en la región sean menos probables ahora que hace veinte años, los países siguen recreando dinámicas de seguridad competitivas que, en general, responden a políticas de seguridad nacional que no han descartado del todo la existencia de amenazas externas tradicionales y, por esa razón, siguen optando por la disuasión y la defensa como método (Morales Giraldo, 2012, 2014).

como similares y el saber identificarse como iguales. Los mecanismos sociales de la paz estable involucran más a los Estados (sociedades formalmente constituidas en unidades políticas), mientras que los mecanismos de una comunidad de seguridad involucran directamente a sus respectivas sociedades.

Además, estas percepciones se dan en contextos de conflicto político por diversos motivos (disputas territoriales, diferencias ideológicas o acceso a recursos)¹⁰. En la práctica estas políticas recrean dinámicas de seguridad competitivas¹¹. La competencia militar no es el aspecto más importante de la conflictividad, pero sí es uno de sus aspectos más prominentes, por indicar el grado que pueden alcanzar las percepciones de inseguridad en contextos de conflicto. La competencia es una interacción social de adaptación a las prácticas y medios socialmente más aceptables y exitosos (Waltz, 1979). La competencia militar implica una serie de adaptaciones a las prácticas (políticas y doctrinas militares) y medios (arsenales) propios de ese sector. En Sudamérica, este proceso ha tenido como objeto, básicamente, la distribución de capacidades materiales mínimas, en especial tecnológicas¹². Lo que se esperaría constatar al examinar la tesis de la interdependencia económica en el caso de la Alianza del Pacífico es que conforme el acuerdo genere unas relaciones económicas más estrechas, el grado de conflictividad medido por los niveles de competencia militar sea cada vez menor.

Indicadores: comercio intragrupal y coordinación de compras militares

¹⁰ Véase Benítez Manaut et al. (2010) para un recuento y los conflictos que marcaron el contexto político regional entre 2007 y 2010, los años en los que surgió el nuevo regionalismo sudamericano. Una frase de Malamud (2009) resume la ambivalencia de este periodo: "... mientras por un lado se refuerza el discurso integracionista, por otro aumentan las tensiones interestatales".

¹¹ Es importante advertir que no debe confundirse una competencia militar con una carrera armamentista. Para una revisión conceptual de la noción de carrera armamentista, véase Battaglino (2008).

¹² La implementación de programas de rearme y modernización de los arsenales propiciaron un nuevo ciclo de equilibrio de capacidades militares mínimas en los últimos quince años, lo que generó un incremento en los volúmenes de importación y en el gasto público para ese sector. Entre los periodos 2001-2005 y 2006-2010, por mencionar solo los casos más notables, Chile incrementó su volumen de importación de grandes arsenales en 67%, Venezuela en 359% (555% entre los periodos 2002-2006 y 2007-2011, pero sólo un 13% entre 2006-2010 y 2011-2015), Ecuador en 366% y Brasil en 436% (65% entre los periodos 2004-2008 y 2009-2013 y 35% en el último periodo de cinco años) (Holtom et al., 2011; 2012; Wezeman y Wezeman, 2014; Fleurant et al., 2016).

¿Qué tan importante es el comercio mutuo para los miembros de la Alianza? Para saberlo se emplea el índice de comercio intragrupal (Hernández y Muñoz, 2015), un operador que mide el comercio total entre los países de una región, subregión o bloque económico, como porcentaje del comercio total con el resto del mundo (en importaciones y exportaciones). El índice funciona como un indicador de la participación de los flujos comerciales dentro del bloque en las exportaciones e importaciones totales de los países miembros de la Alianza. A mayor participación relativa del comercio intragrupal, mayor nivel de interdependencia. Las mediciones serán hechas por año entre 2001 y 2015.

En cuanto al nivel de competencia militar, existen al menos dos formas de medición basadas en dos concepciones contrapuestas sobre la noción de competencia política. La primera es una concepción sistémica heredada de la economía, según la cual el nivel de competencia es una derivación de las cualidades estructurales de los sistemas políticos (principalmente del número de actores y su distribución de fuerzas). Las mediciones, según esta concepción, suelen emplear algún índice de concentración similar al empleado por los economistas. Respecto a la competencia militar interestatal, un índice como ese mediría el grado de concentración en la distribución del poder militar (usualmente en función del gasto)¹³. La segunda concepción, que es la adoptada en esta investigación, parte de una definición de la competencia política como un tipo concreto

¹³ El índice de concentración de poder de Ray y Singer (1973), por ejemplo, mide la distribución del poder entre los Estados (de hecho, es una adaptación del índice Herfindahl-Hirschman empleado en economía) y puede emplearse para determinar la unipolaridad, bipolaridad o multipolaridad del sistema internacional (Mansfield, 1993). Conociendo el tipo de sistema político según su estructura se puede inferir luego el grado de competitividad entre quienes lo componen. Es una manera común de estudiar la competencia en los estudios políticos. En la teoría de sistemas de partidos, por ejemplo, cada tipo de estructura de partidos implica idealmente una mayor o menor competitividad electoral (Sartori, 1991, 1997; Méndez de Hoyos, 2003). Méndez de Hoyos (2004) ha elaborado un índice compuesto de competitividad entre partidos siguiendo este enfoque. Términos como “fragmentación”, “polaridad” y “distribución”, que se refieren al sistema y no a quienes lo componen, son comunes en los estudios internacionales y los estudios comparados. Sin embargo, en estos casos, es preferible hablar de una “competencia sistémica” como condición. En esta investigación se adopta una noción distinta de competencia, que trata de recoger mejor lo que intuitivamente se entiende por *competir*: un tipo de interacción social. No hay manera de determinar si la competencia es mayor o menor entre dos o más actores políticos sin observar sus patrones de interacción y establecer que, efectivamente, sus acciones están coordinadas.

de interacción social, caracterizado por un patrón secuencial de acciones adaptativas y coordinadas (o en mutua correspondencia). De esa manera, la competencia ya no es atribuida a una cualidad sistémica, sino a un tipo específico de conductas cuya interrelación denota grados variables de reciprocidad. El indicador para esta variable es el grado de coordinación de las compras militares¹⁴. Un índice de coordinación permitirá medir el nivel de correspondencia entre las compras de armamento entendiendo que a mayor el grado de coordinación, mayor el nivel de competencia militar.

Midiendo la competencia política¹⁵

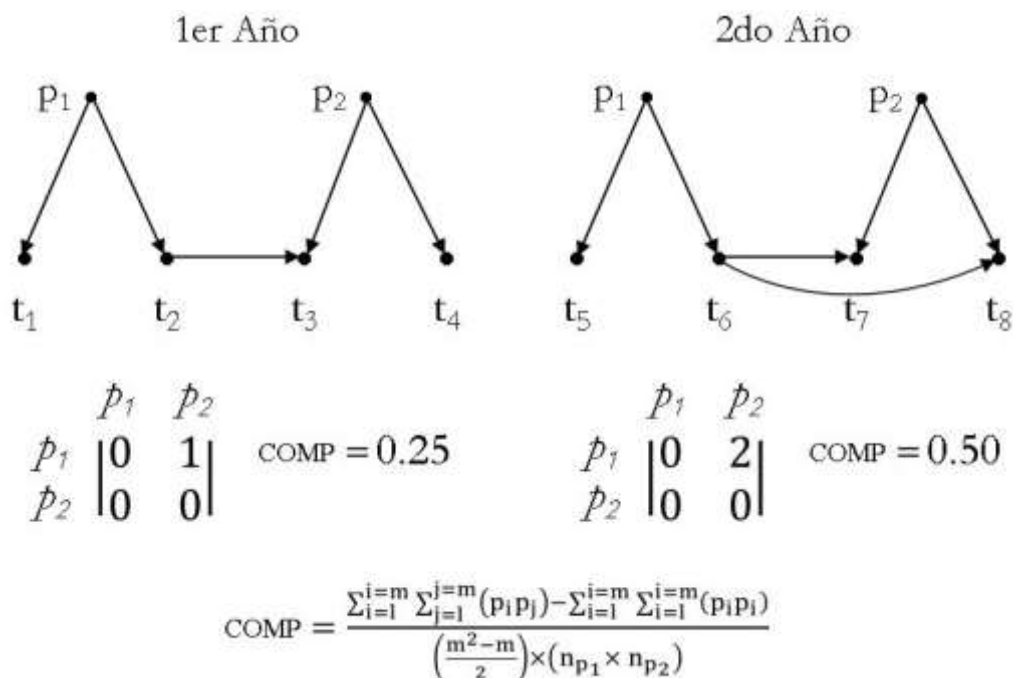
El índice de coordinación para la competencia política (COMP) empleado en esta investigación es una adaptación del índice de coordinación para la cooperación de O'Brien (1968). Al analizar la competencia como un patrón de conductas, estableciendo analogías con el trabajo de O'Brien, fue posible formular una definición que permitiera abordar empíricamente el fenómeno. La competencia, vista como una interacción social, es una secuencia de acciones coordinadas.

Se emplean gráficos para esquematizar las dinámicas competitivas y matrices para representar matemáticamente esos esquemas. La Figura 1 muestra un ejemplo hipotético de un caso en dos situaciones diferentes con dos actores políticos (p_1 y p_2) y sus respectivas acciones (t_1 , t_2 , t_3 , t_4). Las relaciones entre los actores y las acciones que realizan son relaciones de asignación y entre las propias acciones, relaciones de precedencia. El procedimiento comienza con un diagnóstico detallado de cada situación: (a) optar por una unidad temporal (por año o por periodos), (b) identificar previamente en

¹⁴ Se han considerado solamente los siguientes sistemas de armas: terrestre (tanques, vehículos APC, vehículos IFV, artillería, artillería autopulsada, misiles antitanque y helicópteros de combate), naval (fragatas, corbetas, submarinos, patrulleras oceánicas, buques anfibios, buques de apoyo logístico, misiles antibuque, y misiles antiaéreos de uso naval), aéreo (cazas, MANPADS, modernización de cazas, misiles aire-aire, y bombas o misiles guiados).

¹⁵ Los detalles sobre este método serán presentados en el 9º Congreso ALACIP.

el análisis qué acciones ha realizado cada actor (relaciones de asignación), y (c) establecer qué acciones registradas se han dado como respuesta a otras acciones (relaciones de precedencia). Esto último consiste en identificar qué acciones son en realidad adaptaciones a determinadas innovaciones en un determinado contexto de conflicto, ya sea que estén dentro de la misma unidad temporal o no (p. ej. adaptaciones de 2013-2015 a innovaciones de 2010-2012). Las relaciones de precedencia registradas deben ser siempre relaciones reales con una referencia empírica debidamente probada. El procedimiento continúa con la elaboración de cuatro matrices adyacentes. Una matriz [PT] para las relaciones de asignación, [TT] para las relaciones de precedencia, [PT]' como matriz transpuesta de [PT] y [PT]* como el producto de [PT] por [TT]. En las matrices, los puntos se distribuyen en filas y columnas. Por cada relación, uniendo dos puntos (actor-acción y acción-acción), se suma 1 en la respectiva matriz (O'Brien, 1968, p. 432-434). Luego, se obtiene la matriz [PP] multiplicando [PT]* por [PT]'. Esta matriz proveerá la información necesaria para calcular el siguiente índice:



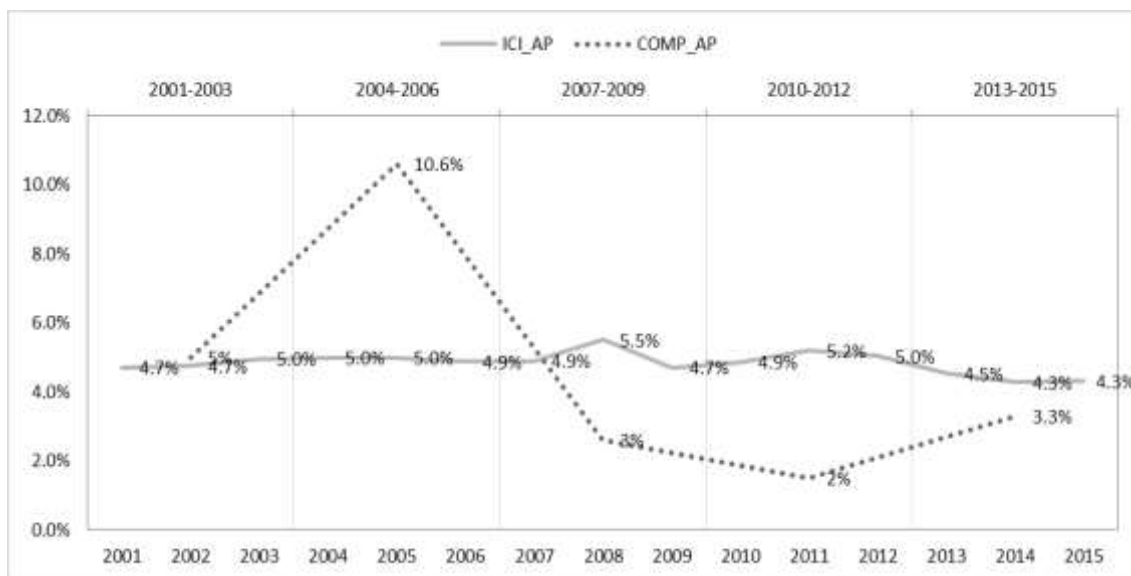
$$\text{COMP} = \frac{\sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{m} (p_i p_j) - \sum_{i=1}^{m} \sum_{i=1}^{m} (p_i p_i)}{(n(T_{p1}) \times n(T_{p2})) \times \left(\frac{m^2 - m}{2}\right)}$$

Figura 1. Dos ejemplos hipotéticos de competencia política. Donde: m = número de actores políticos, $n(T_{p1})$ = número de acciones de p_1 , $n(T_{p2})$ = número de acciones de p_2 . Los valores obtenidos van de 0 a 1 y sirven como indicador del nivel de competencia política. Nota. El valor de cada entrada $p_i p_j$ indica el número de veces que una acción llevada a cabo por p_j sigue consecutivamente a una acción de p_i . Adaptado de O'Brien (1968).

Análisis de resultados

La Figura 2 muestra la evolución de las dos variables entre los años 2001 y 2015. La participación del comercio intragrupal en el comercio total de los tres países no presenta grandes variaciones, y alcanza sus mayores niveles en 2008 y 2011, para descender levemente hacia finales del periodo. La competencia militar presenta, en cambio, variaciones importantes, alcanzado el nivel más alto en el periodo 2004-2006 y el nivel más bajo entre 2010 y 2012. A simple vista, es evidente que ambas variables siguen trayectorias independientes; por lo tanto, no existe relación entre ellas. ¿Cómo explicar estos resultados? ¿Qué implicancias tiene para la tesis según la cual la interdependencia económica alteraría el patrón general de relaciones?

(Figura 2: Gráfico 1. Comercio intragrupal y coordinación de compras militares. Alianza del Pacífico, 2001-2015)



. Elaboración propia con datos obtenidos de DESA/UNSD, United Nations Comtrade Database, <https://comtrade.un.org/> para comercio exterior; y Stockholm International Peace Research Institute, SIPRI Arms Transfers Database, <https://www.sipri.org/databases> para compras militares.

Si resulta evidente que ambas variables siguen trayectorias independientes, entonces es posible explicar su desarrollo también de manera independiente. En primer lugar, el comercio intrarregional y con el resto de América Latina siempre tuvo una menor participación en el comercio total de los tres países (exceptuando a Argentina en el caso de Chile). Es un rasgo histórico. Esa participación se ha mantenido en niveles relativamente estables durante todo el periodo estudiado, sin que entre 2012 y 2015 la aparición de la Alianza del Pacífico haya generado algún cambio significativo (al menos en el muy corto plazo). De hecho, por razones que deben estudiarse con más detalle, las cifras de comercio bilateral entre los tres socios sudamericanos de la Alianza descendieron durante esos últimos años (quizás debido a los efectos de la crisis internacional).

En cuanto a la conflictividad, los niveles de competencia militar, tal como han sido representados en la Figura 2, parecen estar más condicionados por el método que por los hechos. Las mediciones se hicieron en cinco periodos de tres años. El primero, de 2001 a 2003, es un periodo marcado por una competencia en torno a las capacidades de poder aéreo entre Perú y Chile (debido, principalmente, a la introducción de nuevas tecnologías, como son los misiles de tipo BVR y cazas de cuarta generación). Las adquisiciones de Colombia fueron menores. El segundo periodo, de 2004 a 2006, presenta una fuerte competencia por el poder naval. Chile iniciará en estos tres años sus mayores programas de adquisición de armamento como parte de una política de rearme que se extenderá durante los siguientes ocho años. Las compras de Colombia de grandes arsenales siguen siendo menores en volumen. El tercer periodo, de 2007 a 2009, marca el comienzo de una nueva política de rearme de Colombia, la continuidad de las compras en Chile y el énfasis de Perú en las capacidades asimétricas. En lo político, coincide con la

crisis por el caso de las FARC y Raúl Reyes, y la respuesta colombiana al incremento de las capacidades militares de Venezuela y Ecuador. Durante el cuarto periodo, de 2010 a 2012, los tres países refuerzan sus capacidades aeronavales. Son los años previos a los fallos de la Corte Internacional de Justicia sobre los diferendos de delimitación marítima entre Colombia-Nicaragua y Chile-Perú. Cobran importancia nuevas tecnologías: buques de desembarco anfibio, patrulleras oceánicas y de litoral, y nuevos misiles de largo alcance. Las compras de Colombia anticipan una política exterior más asertiva frente a un fallo desfavorable. El último periodo, de 2013 a 2015, está fuertemente marcado por la coyuntura de los diferendos sobre los cuales la Corte ya había fallado. Son los primeros años en que la Alianza del Pacífico entra en funcionamiento, lo que no evitará que los niveles de competencia militar se eleven considerablemente. Perú continúa con la recuperación de sus capacidades navales, mientras Colombia impulsa el fortalecimiento de su industria naval. Finalmente, la serie de la Figura 2 no refleja estas tendencias. ¿Qué es lo que ha determinado los niveles de coordinación en las compras militares en estos cinco periodos?

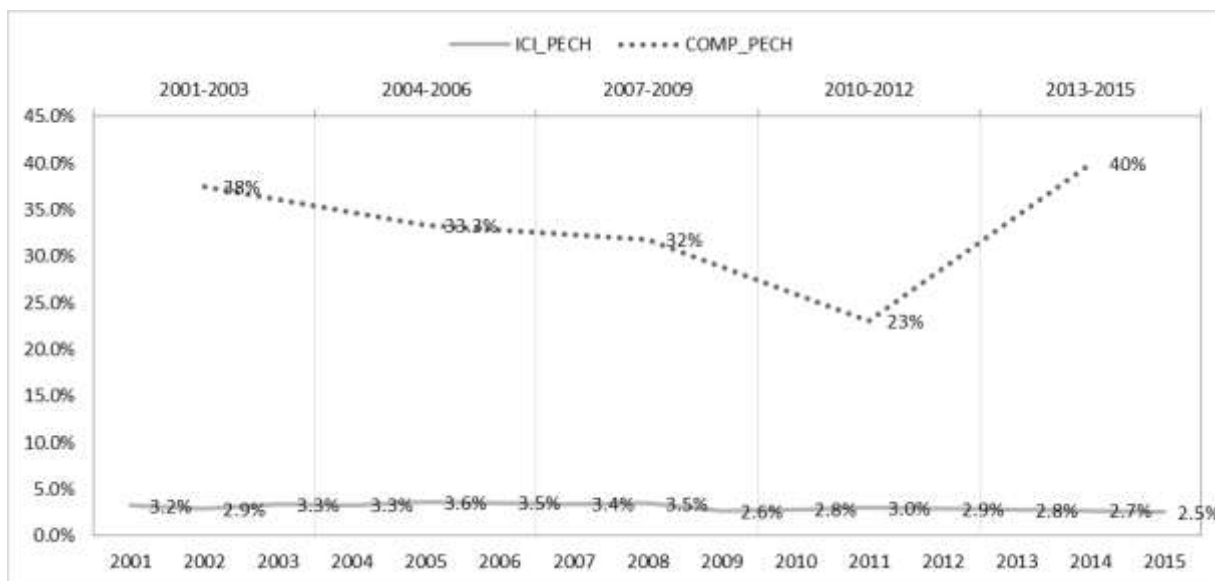
Tómese en cuenta que esos niveles están dados no en función del gasto en armas, sino de la coordinación en lo que cada país adquiere en relación con los demás. En segundo lugar, la reciprocidad en las compras militares debe darse siempre dentro de un contexto de conflicto político, porque sin conflicto no hay competencia política, sea militar o de otro tipo. En tercer lugar, el índice de coordinación es una división entre el número de eventos reales de coordinación por el número de eventos posibles. Considerando esas tres premisas, lo que sucedió fue lo siguiente: (a) los periodos 2007-2009 y 2010-2012 presentan los menores niveles de competencia militar, pero también incluyen los años en los que Colombia comenzó un intenso programa de rearme; (b) sin embargo, sin un contexto político de conflicto, no ha sido posible identificar alguna

relación de coordinación entre las compras militares de Colombia respecto a las de Chile o Perú; (c) como resultado, en el cálculo del índice, esto ha implicado que el incremento en las compras militares de Colombia hayan elevado el número de eventos de coordinación posibles pero no el número real de eventos. El análisis de cualquier tipo de competencia política no puede desligarse del contexto de conflicto en el que se ha originado.

Los resultados son inusuales. Lo que se esperaba hallar desde el punto de vista de la tesis de la interdependencia económica es que (a) los tres países sean interdependientes económicamente, (b) que la aparición de la Alianza del Pacífico haya reforzado esa interdependencia, (c) que ese tipo de relaciones económicas haya alterado el grado de conflictividad incidiendo positivamente en el balance de las relaciones políticas en un sector tan sensible como es el militar. Sin embargo, entre ambas variables no existe asociación. La importancia del comercio intragrupal para el comercio total de los tres países y los niveles de competencia militar obedecen a coyunturas específicas propias de cada sector. Además, si el nivel de interdependencia económica no es significativo, no es posible plantear algún tipo de causalidad empíricamente comprobable a partir de ese único factor. Por último, la Alianza del Pacífico no ha contribuido a cambiar esas tendencias, lo que plantea más dudas sobre sus efectos políticos. Si los países no son económicamente interdependientes, entonces no habría razón para esperar que el comercio dentro de esa organización pudiera tener algún efecto importante en el patrón general de relaciones. A falta de una variable independiente significativa, toda causalidad hipotética queda descartada. La aparición del acuerdo tampoco ha logrado que las consideraciones de seguridad se alejen de las formas más tradicionales de conflicto, como la competencia militar.

Hasta aquí los resultados no respaldan la tesis de la interdependencia económica aún en el marco institucional de la Alianza del Pacífico. ¿Existen otras posibilidades de análisis? En primer lugar, históricamente en la región, las consideraciones de seguridad y los conflictos políticos en general se han dado principalmente entre vecinos próximos. Con muy pocas excepciones, prácticamente todas las guerras sudamericanas se han peleado entre países fronterizos (y la mayoría justamente por causas limítrofes). Además, considérese el efecto de arrastre que ha tenido Colombia en la medición de los niveles de competencia militar; es un factor metodológico que debe solucionarse. Considerando en los cálculos la cercanía geográfica como requisito y quitando a Colombia de la ecuación, la dupla Chile-Perú aparece como un caso más apropiado para comprobar la tesis de la interdependencia económica. ¿Qué dice la experiencia de estos dos países acerca de los efectos del comercio sobre el carácter de sus relaciones políticas? En contra de los proponentes de la tesis de la interdependencia económica, las mediciones de la Figura 3 presentan series distintas, pero, en un panorama general, similar. El índice de comercio intragrupal es menor en promedio, pero estable. Los niveles de competencia militar son mayores, en general, siguiendo una tendencia descendente hacia el cuarto periodo (de 38% a 23%), pero elevándose entre 2013 y 2015, coincidiendo con el fallo de la Corte Internacional de Justicia y su implementación. De nuevo, es claro que el comercio bilateral en lo económico y las relaciones de seguridad en lo político siguen trayectorias independientes. De nuevo, los resultados llevan a descartar cualquier grado de asociación entre ambas variables.

(Figura 3: Gráfico 2. Comercio intragrupal y coordinación de compras militares. Perú-Chile, 2001-2015)



Nota. ICI_PECH = índice de comercio intragrupal Perú-Chile, COMP_PECH = índice de coordinación de compras militares entre Perú y Chile. Elaboración propia con datos obtenidos de DESA/UNSD, United Nations Comtrade Database, <https://comtrade.un.org/> para comercio exterior; y Stockholm International Peace Research Institute, SIPRI Arms Transfers Database, <https://www.sipri.org/databases> para compras militares.

Consideraciones metodológicas y teóricas de la investigación

En la evaluación de los resultados de la investigación deben tenerse en cuenta, al menos, cuatro observaciones concernientes al método. Primero, en relación al índice de coordinación de compras militares. Este operador mide interacciones: se está en una situación de competencia si unos implementan alguna innovación (siempre relativa al contexto de al menos dos actores políticos) y otros efectúan adaptaciones a esas innovaciones. El grado en que esas innovaciones son seguidas por adaptaciones es lo que indica el nivel de competencia dentro de un grupo social (un grupo de Estados en este caso). El método es una modificación del índice de coordinación que O'Brien (1968) diseñó originalmente para medir niveles de cooperación. Tanto la competencia como la cooperación pueden representarse como una sucesión de acciones coordinadas. No obstante, el indicador tiene una limitación: no mide percepciones. Si no hay adaptaciones a innovaciones en curso, no hay competencia. El indicador deja de lado la dimensión intersubjetiva de la conflictividad: ¿aún sin competir militarmente, los Gobiernos y las sociedades se perciben entre sí como amenazas potenciales? ¿Es posible hablar, en esos

casos, de una conflictividad latente que no esté siendo tomada en cuenta en el análisis? Estas preguntas, planteadas a modo de críticas, pueden reforzar la posición de los proponentes de la tesis de la interdependencia económica.

Una segunda observación metodológica es la matematización de los datos. Al centrarse en dinámicas de innovación-adaptación surge un problema: los datos como los que se muestran en la Figura 2 deben ser interpretados por el investigador antes de ser incluidos en los grafos y matrices que se utilizan para calcular el índice de coordinación. O'Brien, psicólogo social, creó un índice aplicable a grupos sociales bajo control experimental y, en lugar de considerar dos clases de acciones (innovaciones-adaptaciones), sólo examinaba una misma clase de acción (tareas asignadas) seguidas por otras. Pero aquí, cada acción registrada debe ser clasificada como una innovación o como una adaptación, lo cual hace necesario interpretar la información para contextualizarla. En la medida en que la matematización de la información esté basada en una interpretación de los hechos convincente, los resultados serán más confiables. En este método aunque la matemática es exacta su aplicación en el análisis de la competencia política requiere otros criterios para lograr objetividad y precisión.

Por otra parte, en cuanto al uso del índice de comercio intragrupal, tómesese en cuenta que la interdependencia es un fenómeno multidimensional que no se limita únicamente al volumen de intercambios comerciales. Es importante contemplar la posibilidad de que la interdependencia surja debido a otras consideraciones económicas (acceso a mercados, exportaciones de mayor valor agregado, efectos sobre el crecimiento económico, efecto plataforma¹⁶) o, incluso, políticas (la necesidad de economías

¹⁶ Véase Zevallos y González Vigil (2011). El efecto plataforma se refiere a la compatibilidad entre los acuerdos preferenciales comerciales regionales y extra-regionales, cumpliendo los primeros “un rol de incubación de capacidades exportadores no tradicionales” de economías en desarrollo hacia economías desarrolladas más exigentes. Los autores estudian el caso particular del Perú, Colombia y la Comunidad Andina y sus exportaciones hacia Estados Unidos y la Unión Europea. Si este efecto lograra comprobarse

fuertemente dependientes del comercio exterior por de contrarrestar las tendencias proteccionistas, como en el caso Chile¹⁷).

Finalmente, los métodos empleados han dejado de lado dos cualidades características del acuerdo que también podrían estar asociadas y además ser significativas como factores causales en el balance de las relaciones políticas: la creación de instituciones formales, por tratarse de una organización para la creación de un área de integración regional, y la democracia, por ser un requisito esencial de membresía, como lo establece el Artículo 2 del Acuerdo Marco de la Alianza. Ambos factores requerirían técnicas especialmente diseñadas para operativizar su desarrollo, tal como se ha hecho con las dos variables de esta investigación. Respecto a las instituciones para la integración, una buena opción sería adaptar las técnicas e instrumentos del neofuncionalismo analítico de Leon Lindberg (1970) para operativizar mediante variables ordinales o numéricas el desarrollo de la “colectivización” de la toma de decisiones, es decir, de qué forma ha evolucionado la preponderancia de los procesos colectivos para la toma e implementación de las decisiones dentro del bloque en comparación con los procesos internos de cada país. El indicador de la integración sería el grado de supranacionalidad en los temas que abarca el acuerdo. Respecto a la democracia, los estudios comparados ofrecen varias alternativas metodológicas para medir el fortalecimiento de la democracia. Dado que los tres países ya son democracias, el indicador ideal sería la calidad de la democracia (Barreda, 2011).

Pese a las limitaciones señaladas, la investigación plantea algunas conclusiones teóricamente interesantes. Que no existan relaciones de asociación y tampoco causalidad

en el caso de la Alianza del Pacífico, la interdependencia económica tendría que ver menos con el volumen comercial y más con la calidad de los productos.

¹⁷ Sobre esto, véase el documento *Mesa redonda sobre política exterior de Chile* publicado en la revista Estudios Internacionales (2011).

entre las variables supone un problema para las dos posturas teóricas en discusión en la tesis de la interdependencia económica. Las teorías de tradición liberal planteaban un efecto causal de la interdependencia económica hacia una menor conflictividad. El estudio de los efectos políticos de la Alianza del Pacífico, como un marco formal para economías integradas y, por lo tanto, más interdependientes, corresponde a esta tradición. Las perspectivas de poder, principalmente las llamadas teorías realistas, sostenían lo contrario: es el balance en las relaciones de cooperación-conflicto lo que determinan el carácter de las relaciones económicas. Algunas de las críticas al integracionismo latinoamericano vistas en la primera sección se ubican en esta tradición. Este trabajo no ofrece evidencias que respalden ninguna de las dos posiciones: la institucionalización de la cooperación económica y la persistencia de relaciones políticas proclives al conflicto, pueden efectivamente darse a la vez y de manera independiente. Al contrario de lo que ambas tradiciones teóricas plantean, aquí hay dos sectores desvinculados que siguen racionalidades distintas, lo económico y lo político. ¿Por qué ocurre esto? Como hipótesis podría plantearse lo siguiente: el comercio intrarregional no tiene una participación tan importante en el comercio total de los tres países como para transformar la naturaleza de sus relaciones (generando un efecto derrame), y la competencia militar no es tan grave como para interrumpir los beneficios que perciben de un comercio fluido e institucionalizado (en un sentido más bien formal y regulador). Lo que ha sido determinante para las relaciones de seguridad es la cercanía a coyunturas muy específicas, como las crisis políticas de 2007 y 2010, y la resolución de los diferendos que mantenían los tres países, situaciones que finalmente, independientemente del desenlace, propiciaron programas de rearme y elevaron los niveles de competencia militar. Esta conclusión, de nuevo, pone en duda la tesis de la interdependencia económica porque aunque las guerras y los conflictos armados son improbables, la conflictividad sigue estando presente, pero

en formas menos evidentes. La paz (sea de tipo estable o precaria) y el conflicto (sea intenso como una carrera armamentista o menos evidente como un balance de capacidades mínimas) simplemente se relacionan de maneras mucho más complejas.

Reflexiones finales: conflictividad histórica y aspectos normativos

¿La integración económica en el marco institucional de la Alianza del Pacífico ha generado efectos políticos no previstos a corto plazo? Los datos sugieren que no, al menos en lo que respecta a una paz duradera y a la creación de un sentido de comunidad. Retomando una de las ideas iniciales, ¿es posible evaluar las consecuencias políticas del acuerdo a largo plazo? Por ahora no. Las relaciones económicas y las relaciones políticas se rigen por racionalidades distintas, opuestas pero no excluyentes. Los resultados de la investigación refuerzan el hecho ya reconocido hace tiempo de que América Latina es una región en la que conviven simultáneamente dinámicas de asociación y disociación. Lo mismo ocurre en otras regiones: países envueltos en contextos políticos altamente conflictivos mantienen un alto nivel de tolerancia para no ver afectados los beneficios de un intercambio económico fluido. Sin embargo, en América Latina, lo inusual es que los conflictos políticos no impidan la creación de marcos formales para la cooperación. ¿Cómo explicar esta paradoja? La mayoría de esos conflictos tienen orígenes históricos y han generado situaciones muy estables (p. ej. una disputa territorial que no ha degenerado en una crisis por varias décadas), en las cuales, con el tiempo, se han prescrito las conductas más aceptadas (como el no uso de la fuerza), restringido la actividad (el statu-quo siempre es preferible) y configurado las expectativas de las partes respecto a los demás (nadie espera, por esas razones, que se emplee la fuerza para cambiar una situación) (Keohane 1993: 16-17). En otras palabras, los conflictos se *institucionalizan*,

se hacen predecibles y generan contextos de menor incertidumbre (Battaglini, 2013)¹⁸. No obstante, como se ha demostrado al medir los niveles de competencia militar durante más de una década, dentro de estos marcos históricos de estabilidad, la política sigue siendo compleja y dinámica. Lo mismo ocurriría con las relaciones económicas: se sostienen en estructuras persistentes, como, por ejemplo, la primarización de las exportaciones. Esta mirada más estructural a la conflictividad y el comercio explicaría a modo de hipótesis por qué fenómenos nuevos, como la Alianza del Pacífico, no generan grandes cambios de inmediato: hasta que el acuerdo no alcance un mayor nivel de institucionalización, la conflictividad seguirá una trayectoria propia y la importancia relativa del comercio intrarregional será la misma. Es una idea que debería estudiarse con más detalle¹⁹.

Finalmente, también hay un aspecto normativo que puede extraerse de los resultados de esta investigación, y que tiene que ver con el componente liberal del integracionismo. Muy a pesar de las tendencias políticas locales, el modelo de integración que siguen los países de la región es una creación liberal. Aquí y en todas partes, cuando las raíces liberales del integracionismo decaen, en lo económico o lo político, los acuerdos que dependen de estos principios entran en crisis (y la experiencia europea más reciente

¹⁸ “Las instituciones, por el hecho mismo de existir, también controlan el comportamiento humano estableciendo pautas definidas de antemano que lo canalizan en una dirección determinada...” (Berger y Luckmann, 2001). Quizás este entendimiento de los conflictos los haga aparecer como irresolubles, pero como Berger y Luckmann (2001) advierten una institución no adquiere un “status ontológico” separado de la actividad humana que la produjo (p. 83). Es la misma actividad humana la que puede modificarla. Los acuerdos de integración pueden funcionar como espacios en los cuales incentivar ese tipo de cambios mediante acciones deliberadas o bien de manera no intencionada generando situaciones que faciliten esos cambios.

¹⁹ Las referencias a las instituciones en general como factores explicativos de la paz regional se han concentrado principalmente en el estudio de ciertos principios históricamente arraigados como fuentes para un marco normativo “no escrito” para la contención de la violencia. El origen de estos principios estaría en una tradición histórica de respeto hacia el principio de soberanía y la resolución pacífica de las controversias (Kacowicz, 1997; Battaglini, 2009, 2010). La primera tradición de este tipo habría sido el principio de *uti possidetis juris* en el siglo XIX (Domínguez et al., 2003, p. 21-22). Otras instituciones incluyen acuerdos y mecanismos más amplios (organizaciones como la OEA, UNASUR y su Consejo de Defensa, Mercosur, la Comunidad Andina y la Organización del Tratado de Cooperación Amazónica). Algunas (Mercosur y UNASUR) se perfilarían como “comunidades de seguridad” emergentes (Flemes, 2005; Flemes et al., 2011).

ha demostrado que los logros del liberalismo son reversibles). Dicho esto, el integracionismo latinoamericano ha conseguido logros muy limitados respecto a una de sus mayores aspiraciones normativas: crear un ambiente de paz no solo estable sino también duradera. Los datos de la investigación muestran que ni las instituciones internacionales, ni el comercio abierto o la democracia, todos elementos liberales que convergen en la Alianza del Pacífico, han impedido hasta ahora que los países miren con recelo las armas del vecino.

Referencias

- Adler, E. y Barnett, M. (1998). "A Framework for the Study of Security Communities". En E. Adler y M. Barnett (Eds). *Security Communities* (pp. 29-65). Cambridge: Cambridge University Press.
- Angell, N. (1913). *The Great Illusion*. Londres: G. P. Putnam's Sons.
- Angell, N. (1914). *The Foundations of International Polity*. Londres: William Heinemann.
- Battaglino, J. M. (2008). "Palabras mortales. ¿Rearme y carrera armamentista en América del Sur?" *Nueva Sociedad*, 215(mayo-junio), 23-34.
- Battaglino, J. M. (2009). "¿Réquiem para la guerra en la Región Andina? Límites al conflicto en las relaciones entre Colombia y Venezuela". *Revista de la Sociedad Argentina de Análisis Político*, 3(3), 567-580.
- Battaglino, J. M. (2010). "Rearme y baja percepción de amenaza interestatal en Sudamérica. ¿Es posible tal coexistencia?". *Perfiles Latinoamericanos*, 35(enero-junio), 61-87.
- Battaglino, J. M. (2013). *La evolución de la zona de paz sudamericana*. Documento de Trabajo 12. Buenos Aires: Escuela de Defensa Nacional.
- Barreda, M. (2011). "La calidad de la democracia. Un análisis comparado de América Latina". *Política y gobierno*, 18(2), 265-295.
- Benítez Manaut, R., Celi, P., y Jácome, F. (2010). "La seguridad de América Latina en la encrucijada: entre la geopolítica, la ideología y las amenazas emergentes". En H. Mathiu y C. Niño Fuarnizo (Eds). *Anuario 2010 de la seguridad regional en América Latina y el Caribe*. Bogotá: FESCOL.
- Berger, P., y Luckman, T. (2001). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Buzan, B., y Wæver, O. (2003). *Regions and Powers. The Structure of International Security*. Nueva York: Cambridge University Press.

- Carr, E. H. (2004). *La crisis de los veinte años (1919-1939). Una introducción al estudio de las Relaciones Internacionales*. Madrid: Catarata.
- Cristiano, J. L. (2001). “Males involuntarios. Para una apropiación del concepto de ‘efectos perversos’”. *Papers*, 65, 149-166.
- Cristiano, J. L. (2011). “Acciones y resultados. Una propuesta de clasificación de las consecuencias no intencionales”. *Revista Internacional de Sociología*, 69(2), 353-370.
- Domínguez, J. I. et al. (2003). “Boundary Disputes in Latin America”. *Peace works* (50), United States Institute of Peace.
- Flemes, D. (2005). *Creating a Regional Security Community in Southern Latin America: The Institutionalization of the Regional Defense and Security Policies*. Hamburg, Germany: German Overseas Institute (DÜI).
- Flemes, D., Nolte, D. y Wehner, L. (2011). “Una comunidad de seguridad regional en formación: la UNASUR y su Consejo de Defensa”. *Estudios Internacionales*, (170), 105-127.
- Fleurant, A., Perlo-Freeman, S., Wezeman, P. D. y Wezeman, S. T. (2016). *Trends in International Arms Transfers, 2015*. Estocolmo: Instituto de Investigación para la Paz Internacional de Estocolmo - SIPRI.
- Fuentes, C. (1997). “Interdependencia y seguridad en el Cono Sur”. *Fuerzas Armadas y Sociedad*, 12 (1), 3-15.
- García, M. y Díaz, A. (2011). “El conflicto Perú-Chile: cuando la interdependencia económica supera la potencialidad de un conflicto”. *Razón y Palabra*, (62).
- Hernández, J. A., y Muñoz, L. G. (2015). “Comercio y evolución de la Alianza del Pacífico”. *Equidad y Desarrollo*, (24), 97-118.
- Holtom, P., Béraud-Sudreau, L., Bromley, M., Wezeman, P. D., y Wezeman, S. T. (2011). *Trends in International Arms Transfers, 2010*. Estocolmo: Instituto de Investigación para la Paz Internacional de Estocolmo - SIPRI.

- Holtom, P., Béraud-Sudreau, L., Bromley, M., Wezeman, P. D., y Wezeman, S. T. (2012). *Trends in International Arms Transfers, 2011*. Estocolmo: Instituto de Investigación para la Paz Internacional de Estocolmo - SIPRI.
- Kacowicz, A. M. (1997). "Third World Zones of Peace". *Peace Review*, 9(2), 169-176.
- Kacowicz, A. M. (1998). *Zones of Peace in the Third World: South America and West Africa in Comparative Perspective*. New York: State University of New York Press.
- Kacowicz, A. M. (2005). "América Latina como sociedad internacional: una variación grociana del orden regional y de la comunidad". *Puente@Europa*, 2(2), 25-29.
- Kahhat, F. (2007). *Tras la Guerra Fría. Mentalidad militar y políticas de seguridad en Sudamérica*. Lima: Fondo Editorial del Congreso de la República.
- Keohane, R. O. (1993). *Instituciones internacionales y poder estatal. Ensayos sobre teoría de las relaciones internacionales*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Lindberg, L. N. (1963). *The Political Dynamics of European Economic Integration*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Lindberg, L. N. (1970). "Political Integration as a Multidimensional Phenomenon Requiring Multivariate Measurement". *International Organization*, 24(4), 649-731.
- Malamud, A. (2005). "Presidential diplomacy and the institutional underpinnings of Mercosur. An empirical examination". *Latin American Research Review*, 40(1), 136-164.
- Malamud, C. (2009). "La crisis de la integración se juega en casa". *Nueva Sociedad*, (219), 97-112.
- Mansfield, E. D. (1993). "Concentration, Polarity and the Distribution of Power". *International Studies Quarterly*, 37(1), 105-128.
- Martin, F. (2007). *Economic Interdependence, Trade and Peace in South America*. LACC Working Paper 14. Florida: Florida International University.

- Massey, D. (2005). "Filosofía y política de la espacialidad: Algunas consideraciones". *Pensar este tiempo. Espacio, afectos, pertenencias*. Buenos Aires: Paidós.
- Méndez de Hoyos, I. (2003). "Competencia y competitividad electoral: dos conceptos clave de la transición democrática". *Revista Polis*, 3(1), 27-48.
- Méndez de Hoyos, I. (2004). "La transición mexicana a la democracia: competitividad electoral en México, 1977-1997". *Perfiles Latinoamericanos*, (24), 43-65
- Merton, R. K. (1980). *Ambivalencia sociológica y otros ensayos*. Madrid: Espasa-Calpe.
- Merton, R. K. (1936). "The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action". *American Sociological Review*, 1(3), 894-904.
- Morales Giraldo, J. F. (2012). "(In)seguridad y tecnologías: un balance de los efectos de los nuevos arsenales sobre la estabilidad sudamericana". *Politai*, 3(4), 123-132.
- Morales Giraldo, J. F. (2014). "La competencia en seguridad y la comunidad sudamericana: teoría y crítica". *Revista Andina de Estudios Políticos*, 4(2), 73-98.
- O'Brien, G. E. (1968). "The Measurement of Cooperation". *Organizational Behavior and Human Performance*, 3(4), 427-439.
- Ray, J. L. y Singer, D. J. (1973). "Measuring the Concentration of Power in International System". *Sociological Methods & Research*, 1(4), 403-437.
- Sanahuja, J. A. (2011). "Multilateralismo y regionalismo en clave suramericana. El caso de UNASUR". *Pensamiento Propio* (16).
- Sartori, G. (1991). "Polarización, fragmentación y competencia en las democracias occidentales". *Revista de Ciencia Política*, 13(1), 39-73.
- Sartori, G. (1997). *Partidos y Sistemas de Partidos. Marco para un análisis*. Madrid: Alianza Universidad.
- Terradas, N. (2009). "El misterio de la larga paz sudamericana: revisión de un 'nuevo' viejo debate". *Jornadas de Relaciones Internacionales 2009. Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento*. Buenos Aires: FLACSO Argentina.

- Waltz, K. N. (1979). *Theory of International Politics*. Reading, Mass.: Addison-Wesley Publishing Company.
- Wezeman, S. T. y Wezeman, P. D. (2014). *Trends in International Arms Transfers, 2013*. Estocolmo: Instituto de Investigación para la Paz Internacional de Estocolmo - SIPRI.
- Wiesbrot, M. y Johnston, J. (2010). *Los beneficios del comercio: la integración económica en Suramérica y la resolución del conflicto*. Center for Economic and Policy Research - CEPR.
- Witker, I. (2009). “La anarquía latinoamericana desde una perspectiva neorrealista”. *Estudios Avanzados*, (12), 23-41.
- Zevallos Urquieta, H. y González Vigil, F. (2011). *Efecto plataforma de la CAN en las exportaciones manufactureras del Perú y de Colombia a los Estados Unidos y la Unión Europea*. Documento de trabajo 90. Lima: Universidad del Pacífico.