

Perspectivas en Economía Política Internacional y su Derivación de las Tradiciones de Investigación en Relaciones Internacionales

Aspects of global economics policy-making and its roots in International Relations studies.

Nicolás Pose^{1*}

Resumen

Este trabajo propone que en el campo de la Economía Política Internacional se pueden identificar tres perspectivas, que se propone denominar *de poder, institucionalista e ideacional*, en tanto agrupan conjuntos de trabajos que recurren a los mismos factores para dar cuenta de la política de los asuntos económicos internacionales. Y, además, sostiene que pueden derivarse, a nivel positivo, de las tradiciones realista, liberal y constructivista en Relaciones Internacionales, debido a que los mismos factores están en el centro de los desarrollos explicativos de dichas tradiciones. Estas afirmaciones se argumentan a través de la presentación de los principales enfoques de cada perspectiva y la revisión analítica de sus aplicaciones para el estudio de la economía política del comercio y las finanzas internacionales.

1 * Docente e investigador del Programa de Estudios Internacionales, Universidad de la República (Uruguay). Doctorando en Ciencia Política (Universidad de la República), MSc en Economía Política Internacional (London School of Economics, Reino Unido). nicolas.pose@cienciassociales.edu.uy

Palabras clave

Economía Política Internacional; perspectivas; poder; instituciones; ideas

Abstract

This paper proposes that in the field of International Political Economy three perspectives can be identified, proposing to call them *of power*, *institutionalist* and *ideational*, since they group sets of studies that recur to the same factors to account for the politics of international economic affairs. Furthermore, it states that these perspectives can be derived, on a positive level, from the realist, liberal and constructivist traditions in International Relations, since the same factors are at the forefront of their main explanations. These statements are supported by the presentation of the main approaches of each perspective and the analytical revision of their applications for the study of the political economy of international trade and finance.

Keywords

International Political Economy; perspectives; power; institutions; ideas

Introducción

La Economía Política Internacional (EPI) es un campo relativamente joven dentro de las Ciencias Sociales, pero que no obstante ha tenido un crecimiento exponencial. Nacida en la década de 1970 producto de las turbulencias generadas por el derrumbe del sistema de Bretton Woods (Gilpin, 2001), e impulsada al mismo tiempo por la reflexión sobre el creciente peso de las corporaciones internacionales frente a los Estados nacionales (Strange, 1988), la EPI ha gene-

rado un conjunto sustantivo de acumulaciones teóricas y empíricas. Sin embargo, tal desarrollo en poco tiempo lleva a la necesidad de ordenar las diversas propuestas teóricas, con miras a estructurar los diálogos y debates que animan los hallazgos empíricos. Por tanto, surge la pregunta de cuáles son los elementos comunes de los planteos teóricos realizados en el campo.

Una de las primeras propuestas en este sentido fue la de Cohen (2007), quién planteó la existencia de una EPI “americana” y otra “británica”. Su artículo generó fuertes debates y repercusiones, así como nuevas propuestas que intentaron iluminar tanto las diferencias al interior de estos dos grupos como la presencia de otras corrientes (ej. Blyth, 2009). Este artículo presenta una propuesta distinta, basada en la identificación de *perspectivas*. Una perspectiva no consiste en una teoría unificada y claramente delimitada, ya que dentro de ella pueden convivir diferentes desarrollos teóricos con variantes entre sí. No obstante, lo que la justifica como categoría es que agrupa a un conjunto de trabajos que comparten un marco común, el que viene dado por el privilegio de determinados factores a la hora de explicar los asuntos económicos internacionales.

El artículo presenta una revisión de algunos de los principales enfoques de la EPI, proponiendo agrupar a los desarrollos del campo en tres grandes perspectivas. El ejercicio busca iluminar la existencia de marcos comunes que permiten justificar dichos agrupamientos, ilustrar su aplicación mediante la revisión analítica de estudios aplicados a las áreas del comercio y las finanzas internacionales y, a su vez, generar una nueva propuesta de articulación entre la EPI y las Relaciones Internacionales (RRII) basada en criterios positivos. Se plantea la existencia de tres perspectivas, que se propone denominar *de poder*, *institucionalistas* e *ideacionales*. Y, a su vez, se sostiene que estas perspectivas pueden derivarse a nivel positivo de la tradición realista, liberal y constructivista, respectivamente, de las

RRII.² Esto se debe a que los factores privilegiados por cada una de las perspectivas están en el centro de los desarrollos explicativos las tradiciones mencionadas. Así, emerge la importancia de visualizar el vínculo y la continuidad entre los desarrollos teóricos de RRII y de EPI, pues su identificación habilita una forma de estructurar los planteos de esta última en torno a los factores explicativos privilegiados.

En términos metodológicos, el estudio buscó relevar trabajos representativos de las principales teorías y enfoques dentro de la EPI, con miras a brindar un pantallazo lo más completo posible (aunque nunca exhaustivo, lo cual es imposible) de las principales herramientas explicativas desarrolladas en el campo. Y en cuanto a las aplicaciones empíricas, se privilegió a aquellos estudios que abordan la formación de acuerdos comerciales tanto multilaterales como regionales, por un lado, y trabajos que abordan la economía política de las decisiones tomadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), por el otro. En el recorte realizado quedan por fuera las teorías y enfoques provenientes tanto de la tradición marxista como crítica en RRII, las que podrán ser abordadas por trabajos posteriores.

El trabajo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se desarrolla la perspectiva de poder mediante la identificación de su marco común y de su relación con el realismo. Luego se revisan sus principales conceptos y aplicaciones empíricas a las áreas del comercio y las finanzas internacionales. En segundo lugar, la misma lógica es aplicada a la perspectiva institucionalista, y posteriormente se analiza el paradigma *open economy politics* como síntesis actual de ambas perspectivas en el campo. Tras ello se aplica la misma metodología para el desarrollo de la perspectiva ideacional, y en las reflexiones finales se traza una agenda de investigación orientada

2 Sobre tradiciones de investigación en RRII, ver Olmedo (2013).

a poner en diálogo estas perspectivas con los desarrollos de EPI en América Latina.

1. Perspectiva de poder

1.1 Marco común y vínculo con el realismo

Existe 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. Esto no significa la existencia de una sola mirada sobre qué capacidades son más relevantes, pues si bien predominan aquellas de tipo económico, tales como el tamaño de mercado (visto desde la producción agregada o el volumen de importaciones) o la fortaleza financiera (sea en términos de reservas o de emisión de divisas reconocidas internacionalmente), también se pueden encontrar referencias a atributos militares. Y de forma similar, existen varios argumentos sobre cómo estas capacidades se transforman en instrumentos concretos para afectar los resultados económicos internacionales. Asimismo, conviven estudios que se enfocan en la distribución del poder a nivel sistémico con otros que atienden a las interacciones entre estados o grupos de estados, e incluso otros que se centran en el nivel puramente doméstico. Pero lo que les otorga un marco común, y que por tanto justifica su agrupamiento en una perspectiva, es que todos ponen al poder en el centro de sus explicaciones. O puesto de otro modo, todos plantean que determinadas capacidades materiales, traducidas de alguna manera en instrumentos de influencia, explican ciertos fenómenos que tienen lugar en la economía internacional.

Por su foco en el poder, esta perspectiva puede considerarse derivada de la tradición realista en RRII. La propuesta de conec-

tar al realismo con variantes de economía política no es nueva. De hecho, autores pioneros del campo, como Gilpin (1987), han planteado que el realismo político tiene su expresión económica en el mercantilismo o nacionalismo económico. Esto es, que las políticas de protección industrial abogadas, entre otros, por List (1841), son un ejemplo que ilustra la lógica de suma cero y de defensa de un “interés nacional” de las propuestas realistas. Dicha asociación ha sido criticada por aquellos que resaltan el carácter transitorio de las propuestas económicas del llamado nacionalismo económico, por contraposición al carácter inherente o permanente de las prescripciones realistas (Watson 2014). Pero aun aceptando la conexión, es preciso notar que esta se formula a nivel normativo, es decir, sobre la consideración de recomendaciones de política. En cambio, este trabajo sostiene una conexión positiva, fundada en la importancia del poder como factor explicativo tanto para la tradición realista como para la perspectiva de poder propuesta. De esta forma, es posible visibilizar la continuidad entre algunos de los principales argumentos explicativos en las RRII y la EPI, ya sea tanto si se consideran las versiones del realismo clásico y su foco es el Estado nacional o el neorealismo y su atención a la distribución de poder a nivel sistémico.

1.2 Conceptos: de la estabilidad hegemónica a las ganancias relativas

Una de las primeras propuestas en el campo de la EPI fue la teoría de la estabilidad hegemónica (TEH). Su postulado principal es que existe una relación entre la distribución de capacidades a nivel del sistema internacional y el grado de apertura de la economía internacional, y más precisamente que una economía internacional abierta solo se observa cuando el poder está concentrado de forma tal que existe un solo líder o “hegemón” (Kindleberger 1973; 1986). La lógica es que este líder carga con los costos de proveer los bienes públicos internacionales necesarios para sostener la apertura, dado que logra internalizar los beneficios resultantes de esta y

a la vez induce al resto a cooperar. En su ausencia, la conducta *free riding* de los Estados prevalece y la falta de provisión de los bienes públicos necesarios lleva al cierre de las economías (ídem; Gilpin 2001). Empíricamente, los liderazgos del Reino Unido y Estados Unidos (EEUU) correlacionados con la apertura internacional en 1870-1914 y post-1945 respectivamente, se contrastan con el cierre del periodo de entreguerras y la ausencia de un hegemon.

No obstante, en los 1970s se comenzó a cuestionar empíricamente tanto la continuidad de la situación hegemónica de EEUU como la propia condición de hegemon del Reino Unido a fines del siglo XIX (Eichengreen 1996). Pero aún más importante, a nivel teórico se desafió la teoría al proponer que grupos pequeños de estados poderosos –llamados grupos “k”– pueden cooperar bajo ciertas condiciones y así proveer los bienes públicos internacionales necesarios para la apertura, socavando así la idea de la importancia de que exista un solo líder (Keohane 1984). De esta forma, la distribución sistémica del poder quedó relegada en términos explicativos frente al estudio de los factores que promueven o inhiben la cooperación, centro de los enfoques institucionalistas.

Sin embargo, lejos de volverse irrelevante, los enfoques de esta perspectiva adquirieron preeminencia al enfocarse en el efecto del poder en la distribución de las ganancias relativas derivadas de la cooperación. En este sentido, se destaca el trabajo de Krasner (1991). Este autor plantea que la superación de los problemas de cooperación para maximizar ganancias conjuntas no debe ser el foco de la EPI, pues dicho problema supone la existencia de muchos estados pequeños que no logran cooperar, cuando en realidad la economía internacional se caracteriza por la distribución asimétrica del poder. En cambio, propone centrarse en explicar la elección de un equilibrio entre varios posibles, dado que usualmente existen múltiples equilibrios que maximizan las ganancias conjuntas pero que suponen dis-

tribuciones entre los actores diferentes. En otras palabras, Krasner privilegia el estudio de la apropiación relativa de los beneficios.

¿Cómo se solucionan los conflictos distributivos? De acuerdo a este enfoque, a través del ejercicio del poder estatal. Sus trabajos identifican cuatro mecanismos, que son: 1- la elección de los jugadores que pueden participar, pues los actores más poderosos pueden seleccionar a los participantes de los procesos decisorios; 2- dictado de las reglas de juego, en tanto los actores con más recursos deciden bajo qué términos se desarrolla la negociación; 3- modificación de la estructura de pagos, pues los actores poderosos pueden alterar los incentivos del resto mediante la vinculación o la amenaza de vinculación de temas; 4- vaciamiento del poder decisorio de organizaciones o espacios que sistemáticamente desfavorecen a los jugadores más poderosos (Krasner 1985; 1991). De esta forma, el poder como variable daría cuenta de los resultados observados en los asuntos económicos mundiales.

1.3 Aplicaciones empíricas

Una aplicación al campo de la política del comercio desde esta perspectiva es el estudio de Steinberg (2002) sobre el funcionamiento del GATT y la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Steinberg constata dos anomalías: 1) que los países más poderosos acepten los principios de toma de decisiones que subrepresentan su poder y 2) que a pesar de estos procedimientos, los actores más poderosos –EEUU y la Unión Europea (UE)– dominen los resultados producidos. Para explicarlas, distingue entre dos modalidades de negociación, basadas una en la ley y la otra en el poder. Su argumento sostiene que en el lanzamiento de las rondas del GATT prevalece la primera, es decir, la búsqueda de consenso, pues contribuye a la revelación de preferencias y el aumento de la legitimidad. Sin embargo, tanto en la fase de conformación de la agenda como en el cierre la lógica imperante es la del poder, en la que la fortale-

za en términos de tamaño del mercado de importaciones permite la introducción de elementos extrínsecos que operan en el sentido propuesto por Krasner. Así, los resultados generados muestran impactos distributivos sesgados a favor de los más poderosos.

Empíricamente, muestra como la conformación de la agenda de la Ronda Uruguay se produjo en el marco de las interacciones entre los poderes transatlánticos, luego extendidas hacia el Quad y los miembros de la llamada Sala Verde, lo que llevó a que las propuestas de nuevos acuerdos en materia de servicios, inversiones y propiedad intelectual pasaran a formar parte de los intercambios. Y, posteriormente, describe el cierre signado por la adopción de reglas *ad hoc*, sintetizadas en el principio de “todo único” y la denuncia del GATT 1947 con su remplazo por el GATT 1994, lo que volvió el cierre de los principales mercados una amenaza real. Finalmente, sus aportes permiten entender las dificultades para el cierre de la Ronda Doha, pues esta ocurre en un contexto de pérdida de peso relativo de los mercados estadounidense y europeo en la economía mundial.

Desde esta perspectiva también se ha explicado la proliferación de acuerdos de comercio preferencial (ACP). Basado en la “teoría del dominó” propuesta por Baldwin (1993), en la que una vez establecido un ACP entre dos países los terceros tienen incentivos a seguirlos para que sus exportadores no queden en desventaja frente a los de los países parte, Gruber (2001) plantea que los países pueden firmar ACP no motivados por el deseo de maximizar ganancias conjuntas, sino simplemente para evitar un mal mayor. El desencadenante de esta dinámica es la capacidad de los países con grandes mercados de “ir por su cuenta”, pues una vez que deciden buscar ACP con algunos socios, remueven la opción del *statu quo* para terceros países dependientes de estos mercados para sus exportaciones.

Empíricamente, el autor argumenta que la adhesión de México y Canadá al NAFTA se explica desde esta lógica. Esto es, una vez que

EEUU firmó un acuerdo con Canadá, el gobierno mexicano tuvo que buscar un acuerdo con EEUU para que el grueso de sus exportaciones no quedara en desventaja frente a los productos canadienses. Y que si bien Canadá no veía la adhesión de México con buenos ojos, esta opción era preferible frente a un sistema *hub-and-spoke* con EEUU en el centro. La adhesión tardía de algunos países del centro y norte de Europa a la UE, siguiendo al autor, también obedeció a una dinámica similar. Finalmente, cabe destacar el uso explícito de esta lógica por parte del gobierno de George W. Bush tras el fracaso de una iniciativa continental para las Américas (Zoellick 2002), lo que de acuerdo a trabajos como Sánchez-Ancochea (2008) efectivamente explica la decisión de países latinoamericanos de firmar ACP bilaterales con EEUU. En conclusión, los trabajos dentro de esta perspectiva iluminan el rol del poder (de mercado) en la formación de ACP bilaterales y regionales.

La perspectiva también ha sido aplicada al campo de las finanzas internacionales, para explicar, entre otras cosas, las decisiones tomadas por el FMI. El Fondo cuenta con una estructura decisoria que pondera el peso económico de sus miembros, pero también posee una estructura técnico-burocrática profesional y especializada de la que se espera surjan decisiones objetivas, amparadas en la legitimidad tecnocrática de sus expertos. Sin embargo, trabajos como Thacker (1999) y Vreeland (2004) muestran que los criterios tecnocráticos no son la única variable explicativa relevante en sus decisiones. Por el contrario, su trabajo expone cómo el acercamiento hacia la política exterior de los EEUU (principal accionista del FMI, con poder de veto en las decisiones “supermayoritarias”) durante la Guerra Fría, y el alineamiento con su política exterior tras esta –medidas mediante los patrones de votación en la Asamblea General de las Naciones Unidas (AGNU)–, incrementa la probabilidad de recibir un préstamo por parte del organismo, incluso tras controlar por otras variables económicas y políticas. En la misma línea, Dreher, Sturm

y Vreeland (2009) y Vreeland y Dreher (2014) testean el mismo argumento pero para los miembros no permanentes del Consejo de Seguridad que votan alienados con EEUU, encontrando evidencia afirmativa.

Broz y Brewster (2006) introducen una variante teórica, al sostener 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 estos financian las campañas de los representantes que deciden en el Congreso estadounidense si aumentar o no la cuota destinada al FMI. Empíricamente, encuentran apoyo para su hipótesis. Mientras que Oatley y Jackee (2004) encuentran, por su parte, que todas las variables identificadas previamente también explican el tamaño de los préstamos otorgados por el Fondo. Los autores también testearon el impacto de la exposición de los bancos británicos y japoneses, pero no encontraron evidencia que respalde su influencia, lo que estaría relacionado con la posición privilegiada de EEUU en el organismo.

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, Gould (2003) encuentra que las exigencias de los agentes financieros privados en términos de reformas se ven reducidas si las prioridades geopolíticas de EEUU así lo definen. De forma similar, Dreher y Jensen (2005) reportan que los países más alineados con EEUU y otros miembros del G7 en la AGNU tienden a recibir menos condicionalidades asociadas, y que esto se acentúan en períodos preelectorales, lo que sugiere que EEUU y otros países poderosos buscan apoyar a gobiernos aliados en el poder a través de la reducción de imposiciones de reforma que pueden ser impopulares entre sus votantes. Y tanto Dreher et al. (2009) como Vreeland y Dreher (2014) encontraron la misma evi-

dencia para los miembros no permanentes del Consejo de Seguridad alineados con EEUU. En cambio, Stone (2008) plantea que existe un criterio más restrictivo para la intervención de EEUU: que se trate de aliados altamente vulnerables y de particular relevancia para sus objetivos de política exterior. En otros escenarios, encuentra que las condiciones se definen por criterios tecnocráticos. No obstante, y más allá de estos matices, lo cierto es que en conjunto estos trabajos exponen la relevancia de las consideraciones de poder a la hora de explicar al menos parte de la variación observada en la conducta de un actor central para los asuntos financieros mundiales como el FMI.

2. Perspectiva institucionalista

2.1 Marco común y vínculo con el liberalismo

Un segundo conjunto de aproximaciones a la EPI que, junto con las perspectivas de poder, ha estructurado buena parte del diálogo del campo, centra su atención en el rol, entendido principalmente como incentivos, que desempeñan las instituciones internacionales tanto para a) el sostenimiento de los patrones de cooperación a nivel internacional, y b) explicar los fenómenos económicos internacionales en general. Así, la centralidad otorgada a los incentivos producidos por los distintos diseños institucionales como factor explicativo, y el foco en las consecuencias derivadas de estos, brinda un marco común a un conjunto de trabajos de la EPI. Como en la perspectiva anterior, estos difieren en aspectos importantes, lo que significa que no pueden ser entendidos como una teoría unificada sino más bien como conceptos que confluyen en un paraguas general. En particular, se destaca la distinción entre aquellos que abordan las instituciones internacionales en su rol de reglas formales que estructuran la interacción entre los estados y los que estudian a las instituciones en su versión de organizaciones internacionales. Pero más allá de estas diferencias, lo cierto es que el foco en los incentivos generados por

las instituciones en términos de producción/flujo de información, emisión de señales, y arribo a equilibrios concretos, así como el uso compartido del instrumental de la teoría de juegos para su abordaje, los agrupa bajo una misma perspectiva.

Al igual que con el realismo y el mercantilismo, la tradición liberal en RRII ha sido asociada al liberalismo clásico de economía política, centrado en torno al trabajo de Adam Smith y otros economistas políticos del siglo XIX. Esto se debe al foco normativo compartido en torno a la importancia de privilegiar las ganancias absolutas de la cooperación, así como al hecho de que ambos nacieron como oposición a las propuestas de “suma cero” representadas por las visiones mercantilistas/realistas. Aunque cabe notar que una de las pocas excepciones planteadas por Smith a su planteamiento liberal fue en RRII, en donde observó que el libre comercio con países enemigos debe ser restringido si producto de la obtención de ganancias mutuas se genera un aumento de sus capacidades con las que eventualmente atacar al Estado nacional (Smith 1776; Walter 1994). Un planteamiento que cualquier realista, en su faceta normativa, suscribiría. Este trabajo destaca, en cambio, un vínculo a nivel positivo entre el liberalismo y, más precisamente, entre el institucionalismo neoliberal en RRII y la perspectiva institucionalista de EPI. Este se sustenta en el foco explicativo sobre los incentivos generados por las instituciones para la cooperación, y el uso compartido de categorías teóricas y conceptuales y metodológicas. De esta forma, se visualiza nuevamente la existencia de una continuidad en los factores explicativos privilegiados por las tradiciones de investigación de RRII y los enfoques de EPI.

2.2 Conceptos: instituciones, cooperación y autonomía relativa

La crítica y reformulación de la TEH desde la llamada “teoría del liderazgo” (Lake 1993) planteó que grupos “k” pueden proveer

bienes públicos internacionales si: a) los beneficios superan los costos de transacción y b) los acuerdos establecidos entre las partes son efectivos. Así, buscaba dar cuenta de la cooperación expresada, por ejemplo, en el cierre de la Ronda Tokio del GATT o la coordinación monetaria post-Bretton Woods, en el marco de un supuesto declive del poder estadounidense. El aporte de la perspectiva institucionalista es explicar *cuándo* se satisfacen estas condiciones, al introducir el efecto de las instituciones en los patrones de cooperación. Las instituciones desde este enfoque no son un gobierno mundial que impone la cooperación de forma coercitiva sobre los Estados, ni tampoco tienen la capacidad de modificar sus intereses subyacentes. Sin embargo, como explica Martin (1999), por su capacidad de obtener y difundir información y monitorear la conducta de los actores, sí logran inducir a estos hacia la adopción de estrategias de cooperación recíproca frente a contextos que se asemejan a un dilema del prisionero con repeticiones infinitas. En otras palabras, al revelar las preferencias, las intenciones y el comportamiento de los jugadores, las instituciones reducen los costos de transacción y contribuyen a la generación de confianza entre las partes, condiciones requeridas para que en cada juego los jugadores opten por la opción cooperativa –resignando la tentación de maximizar ganancias en el corto plazo–, con la expectativa de que el resto hará lo mismo en el próximo. Y además, al proveer un monitoreo realizado por una tercera parte, reducen la percepción de intrusión y aumentan la validez de la información difundida. Siguiendo a la misma autora, las instituciones incluso pueden resolver dilemas de coordinación –esto es, de elección un equilibrio paretiano entre varios posibles–, ya que a diferencia la explicación de Krasner basada en el poder y las ganancias relativas, su trabajo sostiene que estas inducen a los Estados hacia la convergencia en un equilibrio específico mediante el establecimiento de puntos focales o de estándares. Así, la presencia o no de instituciones, así como su diseño, se vuelven variables claves

para explicar los patrones de cooperación y de coordinación en las relaciones económicas internacionales.

Pero además, partiendo de la teoría principal-agente, la literatura institucionalista identificó una nueva posibilidad teórica: que las organizaciones que administran las instituciones no actúen conforme a las preferencias de los Estados que las crean (los principales), sino en base con los intereses y preferencias de quienes las conducen diariamente (los agentes). Esto se debe a que si bien los Estados crean y delegan funciones en organizaciones para solucionar sus problemas de cooperación, luego deben asegurarse de monitorear que estas efectivamente cumplan dicha función, y el costo de hacerlo se constituye en un nuevo problema de acción colectiva. Además, los Estados muestran en ocasiones preferencias heterogéneas entre sí, lo que genera que los mandatos recibidos por los agentes sean difusos. Por tanto, las burocracias encuentran espacio para avanzar sus propias preferencias, que de acuerdo a la teoría tienen que ver con la maximización de recursos y de influencia para sus propios organismos. Así, el resultado es el desarrollo de zonas de autonomía relativa por parte del *staff* no previstas originalmente (Vaubel 2006). Ciertamente es que los Estados disponen de algunos mecanismos de bajo costo para mitigar este fenómeno, como revisiones periódicas y el establecimiento de comités de control. Y además, disponen de información producida por terceras partes (sociedad civil). De esta forma, son capaces de detectar y penalizar desvíos sistemáticos. Dicho esto, lo que importa señalar es la existencia de zonas de autonomía relativa, que llevan a que las preferencias de las burocracias de las organizaciones que alojan a las principales institucionales se vuelvan un factor independiente a la hora de explicar algunos de los principales asuntos económicos internacionales.

2.3 Aplicaciones empíricas

Perspectivas institucionalistas han estado en el centro de la explicación de la formación de acuerdos de comercio. Esto se debe a que en la propia concepción de organizaciones como la OMC subyace la idea del uso de instituciones para promover la cooperación internacional, que en este caso se iguala a liberalización comercial recíproca. Esto se observa claramente al analizar la literatura institucional de la OMC. Por ejemplo, su Informe sobre el Comercio Mundial de 2007 identifica como objetivos centrales de la organización: 1) preparar el terreno para la cooperación en la esfera del comercio; 2) aumentar la eficiencia de las transacciones y 3) contribuir al cumplimiento de las reglas de juego (OMC 2007: 138-139). Estos objetivos se cumplen, a ojos de la OMC, a través de la provisión de un foro para la negociación y la administración diaria del régimen, que posibilita la recolección y divulgación de información, el monitoreo de la conducta de los actores y la supervisión del cumplimiento de los acuerdos. De esta forma, se espera que la estabilización de las expectativas en torno a un equilibrio determinado produzca que el desvío de las reglas acordadas sea la excepción, incluso en ausencia de mecanismos externos de *enforcement* (OMC 2007). Empíricamente, algunos estudios muestran que las normas de la OMC generan efectivamente un cambio de prácticas para adaptarse a lo acordado multilateralmente, incluso en países poderosos (Chorev 2005). Pero además, siguiendo lo planteado por Martin, la propia OMC remarca su rol de inducir hacia la coordinación, esto es, hacia la elección de un equilibrio paretiano entre varios posibles, justificando así la elaboración de propuestas y paquetes de acuerdos potenciales en forma de borradores. El objetivo explícito es evitar negociaciones interminables y estancamientos que inhiban la cooperación (OMC 2007). De esta forma, el contenido de su trabajo impacta tanto en la generación de ganancias absolutas como en la distribución de estas.

Dentro de la perspectiva también se encuentran variantes teóricas que explican otras dinámicas de la OMC. Por ejemplo, desde un

abordaje Norte-Sur, Shadlen (2009) plantea que los países buscan el establecimiento de reglas multilaterales obligatorias por distintos motivos. Por un lado, los desarrollados lo hacen como modo de reducir los costos de transacción con respecto a la obtención de información, el monitoreo de los comportamientos y la supervisión del cumplimiento de lo acordado, aunque esto implique aceptar mecanismos como la regla del consenso que no reflejan la distribución de poder a nivel internacional. Y por el otro, los países en desarrollo aceptan reglas multilaterales no como modo de maximizar las ganancias derivadas de la cooperación, sino para minimizar los costos de las acciones unilaterales de los poderosos. Pues aunque su incidencia en su diseño sea escasa, al menos otorgan estabilidad y predictibilidad, reduciendo así la incertidumbre.

La política de la propiedad intelectual en la OMC ilustra este punto. El cierre de la Ronda Uruguay significó la adopción de un acuerdo resistido por los países en desarrollo por dificultar, entre otras cosas, el acceso a medicamentos de bajo coste. Sin embargo, para habilitar el lanzamiento de la Ronda Doha, sobre lo que tenían poder de veto, demandaron la adopción de una declaración que precisara el alcance del mismo. ¿El motivo? Las presiones de EEUU orientadas a la adopción de regulaciones que excedían los compromisos acordados. Así, defendieron un acuerdo que rechazaban en lo sustantivo, pero que al menos daba certidumbre respecto a los límites permitidos. No obstante, sin la regla procedimental del consenso –esto es, una institución–, esto no hubiera sido posible. Y en la misma línea, la política de inversiones en la OMC muestra el impacto de estas reglas de procedimiento en la salida del tema de la Ronda Doha tras la demanda de un “consenso explícito” para la inclusión de los temas a negociar por parte de un grupo de países en desarrollo liderado por India. De todos modos, en ambos casos, las instituciones brindaron a los países de menores capacidades un poder reactivo pero no propositivo, que hubiera significado la re-

ducción de los compromisos asumidos en los acuerdos de la Ronda Uruguay. Esto, de acuerdo a Shadlen, muestra que las instituciones aminoran los efectos de la distribución internacional del poder pero no modifican su estructura.

Dentro de la perspectiva institucionalista también se destacan estudios sobre finanzas internacionales, y en particular sobre la actuación del FMI. En concreto, desde la teoría principal-agente se ha avanzado el argumento de que las decisiones relativas al otorgamiento de préstamos y condiciones asociadas están determinadas no solo por criterios tecnocráticos y consideraciones de política internacional, sino también por los intereses del *staff* como actor. Estos intereses tienen que ver, por un lado, con aumentar los recursos financieros del organismo. Por lo que se espera que los burócratas del fondo otorguen más préstamos, así como préstamos más cuantiosos, cuando: a) el FMI tenga más liquidez (e independientemente de las necesidades de receptores y/o la economía mundial) o b) cerca de la fecha de revisión de las cuotas. De esta forma, señalarían a los principales la necesidad de incrementar los fondos disponibles. Y por el otro, identifican el interés del *staff* de maximizar su influencia en las políticas públicas del país receptor, por lo que se plantea que cuanto más vulnerables sean los receptores, los programas incluirán un mayor número de condicionalidades asociadas (Vaubel, 1986; Dreher y Vaubel, 2004; Przeworsky y Vreeland, 2000; Vreeland, 2003).

Los trabajos referenciados han aportado evidencia empírica para respaldar sus argumentos y, además, han tenido una fuerte influencia en los debates políticos sobre el FMI, en particular en EEUU. En este sentido, se destaca la instalación de la Comisión Meltzer en el Congreso de EEUU a fines de 1998. Dicha Comisión presentó un informe en 2001, donde en línea con la teoría encontró una tendencia sistemática del FMI a ampliar su esfera de actuación por sobre lo

estipulado en su convenio constitutivo (Meltzer Commission, 2001; Mikesell, 2001). Específicamente, el Informe reporta que la concesión de préstamos de largo plazo hacia economías en desarrollo y del ex socialismo real, con condicionalidades asociadas que abarcaban prácticamente todas las esferas de política pública, escapaba al rol original de prestamista frente a problemas de balanza de pagos y de última instancia, así como a la *expertise* del organismo (política macroeconómica). Y además, objeta el impacto de los programas diseñados, pues observa que los préstamos han estado asociados a posteriores recesiones económicas y dificultades para la población del país receptor. Por tanto, el Informe sugirió limitar la actuación del FMI a prestamista de última instancia frente a problemas de liquidez, y sustituir las condicionalidades por estrictos criterios previos de acceso (ídem). Es preciso señalar que trabajos posteriores, como Stone (2008), han incluido variables que reflejan los intereses burocráticos del *staff* en sus modelos, sin encontrar resultados estadísticamente significativos para explicar otorgamiento de préstamos o nivel de condicionalidades. Así, el debate teórico y empírico continúa. Dicho esto, los trabajos analizados reflejan la lógica y la importancia de la perspectiva institucionalista en esta área de la EPI.

3. El paradigma *open economy politics* como síntesis

En buena medida, las perspectivas de poder e institucionalistas en el campo de la EPI han convergido hoy día hacia una síntesis, representada por el paradigma *open economy politics*. 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 compartidas por los trabajos de ambas perspectivas. El paradigma propone identificar los intereses de los Estados partiendo de micro unidades, sean individuos, sectores o factores de producción, y caracterizar sus intereses 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, se asume que el factor que goza de abundancia relativa dentro de una economía prefiere el libre comercio, mientras que el factor escaso prefiere en cambio políticas de protección (ej. Rogowski 1989).

Tras la identificación de la unidad de análisis más relevante y de los intereses en juego, el paradigma espera que estas unidades se disputen la imposición de sus preferencias en la arena política doméstica, mediante su organización en grupos de presión. 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 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. Así, el posicionamiento externo de los Estados se entiende como el resultado de la competencia entre distintos grupos sociales con intereses determinados por su posición en la economía internacional, el que se determina por los recursos de poder con que cuentan estos actores y por las instituciones que estructuran sus interacciones.

Tras esto, se analizan 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 la perspectiva institucionalista. No obstante, como aclara Lake, también se considera la influencia del poder, y en particular cómo a través del poder se establecen ciertas instituciones reproducen situaciones asimétricas que afectan la generación y distribución de las ganancias, por lo que la preeminencia de uno u otro escenario no se determina de antemano. En síntesis, combinando

elementos de las dos perspectivas revisadas y, por extensión, de las tradiciones realista y liberal en sus facetas positivas, el *open economy politics* se ha convertido en el estándar actual del racionalismo en el campo de la EPI.

4. Perspectiva ideacional

4.1 Marco común y vínculo con el constructivismo

Un tercer conjunto de trabajos coincide en poner en el centro a las ideas, las normas y los entendimientos intersubjetivos de los agentes a la hora de explicar la política de los fenómenos económicos internacionales. Y, a su vez, estos mismos trabajos 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, Blyth y Parsons 2010; Rodrik, 2014). Todos estos elementos les otorgan un marco común, que justifica su agrupación bajo una perspectiva ideacional. Ciertamente es posible identificar una amplia variedad de enfoques entre ellos. Por ejemplo, no existe una sola visión sobre qué tipo de ideas importan, bajo qué condiciones es posible o más probable su influencia, ni sobre cuáles son los mecanismos a través de los que las ideas hacen una diferencia en los resultados. Pero más allá de las variaciones que se puedan encontrar, su foco común en las ideas y en el análisis de la construcción de preferencias de los actores justifica su agrupamiento en una perspectiva.

Por su recurrencia a las normas, las ideas compartidas y los entendimientos intersubjetivos, la perspectiva ideacional puede ser

vista como derivada de la tradición constructivista 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 Knighth (1921). Pero volviendo al constructivismo en RRII, y manteniendo la línea con las perspectivas previas, se destaca que este vínculo o derivación es de carácter positivo, esto es, basado en la recurrencia a un factor explicativo, para entender el comportamiento de los actores en particular y los fenómenos internacionales en general.

4.2 Conceptos: variantes ideacionales

Un planteo ideacional, propuesto por Hass (1992), planteó un mecanismo alternativo para responder al ya abordado problema de la cooperación, centrado en el rol de las *comunidades epistémicas*. Estas 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; 3) nociones compartidas de cómo validar el conocimiento en su área; 4) una meta política común. El argumento es que con la creciente complejidad de los problemas internacionales, y la consecuente incertidumbre que generan, los decisores nacionales recurren a las comunidades epistémicas en busca de información y certezas. Pero las recomendaciones generadas por estas no vienen solas, sino que están modeladas por sus visiones normativas de cómo deberían funcionar las cosas. Y a medida que la delegación en ellas para solucionar problemas de cooperación y coordinación aumenta, su influencia en las políticas incrementa. Así, desde su condición de expertos, las comunidades epistémicas impactan con sus ideas en la

forma que toman las reglas que gobiernan las interacciones económicas internacionales y, por ende, en los resultados generados.

En términos más generales, la literatura ideacional ha puesto énfasis en la influencia de los profesionales en su rol de expertos. Y en particular, por el área de estudio, se ha enfocado en los economistas. Uno de los motivos es que las profesiones generan sus propios códigos, ética y forma de pensar, por lo que frente a estructuras con mandatos ambiguos, que no cuentan con objetivos y medios precisos y detallados (como las organizaciones económicas internacionales), estos códigos y creencias terminan por convertirse en las normas intersubjetivamente aceptadas que guían el accionar diario de las organizaciones (DiMaggio y Powell 1983; Babb 2003). Pero además, los economistas atraviesan, durante su formación, un fuerte proceso de socialización en las escuelas de pensamiento económico que predominan en sus centros de estudio. Y de esta forma, adquieren habilidades técnicas pero también creencias sobre cómo funciona y cómo debería funcionar la economía. Por tanto, una vez en puestos de poder, ya sea a nivel nacional o en organizaciones internacionales, actúan como portadores o mensajeros de estas ideas, conceptualizando, interpretando, y solucionando (o de mínimo proponiendo soluciones) basadas en ellas. Y dada la preeminencia que han adquirido los economistas profesionales en puestos de decisión económica nacionales e internacionales, sus creencias se han vuelto centrales en las explicaciones ideacionales sobre decisiones de política exterior económica y del accionar de las organizaciones económicas internacionales (Chwieroth 2007; 2010; 2015).

Por otra parte, Babb (2013), plantea el concepto de “paradigma transnacional de política” para explicar la difusión internacional de ideas de política económica. Su trabajo sostiene que estos paradigmas, definidos como la combinación de ideas económicas y poder político que se incrustan en organizaciones con autoridad coercitiva,

se difunden por el efecto conjunto de 1) la legitimidad otorgada por el conocimiento experto a determinadas metas e instrumentos y 2) el respaldo del poder político de las organizaciones en las que se alojan. En otras palabras, para Babb la selección de determinadas ideas sobre otras, en un campo de conocimiento disputado como la Economía, es inherentemente política, y por tanto ofrece una explicación que combina elementos ideacionales y de poder. No obstante, este no es el único mecanismo de selección de ideas presente en la literatura. Al contrario, autores como Rodrik (2014) proponen la idea del rol de los “emprendedores de políticas”, quienes a través de la redefinición de problemas de política pública y sus respectivas soluciones pueden alterar el equilibrio que sustenta una determinada línea de política, incluso sin que esto sea precedido por una modificación de la estructura de poder subyacente. Es decir, que su emergencia tiene efectos disruptivos similares a los de la innovación tecnológica en la economía, con consecuencias en las reglas y los resultados. De esta forma, esta variante se agrega a las propuestas de estudio del rol de las ideas en tiempos de crisis, en donde se vuelven armas políticas para interpretar problemas y proponer soluciones (Blyth 2002), o de construcción intersubjetiva de preferencias en condiciones de incertidumbre (Woll 2008).

Si estos elementos se orientan a explicar el cambio, el concepto de normas a nivel internacional se orienta por el contrario a entender la continuidad. Estas 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. Las normas pueden institucionalizarse en organizaciones internacionales y ser promovidas desde ellas, incluso si contravienen los fines originales de una organización (Barnett y Finnemore 2004). Así, en tiempos de continuidad, las ideas tienden a operar a través de su incrustación en instituciones (Blyth 2003), transfor-

mándose en las normas que son la propia base de las mismas (Finemore y Sikkink 1998). Pero además, pueden generar cambios en tanto se difunden en formatos de políticas por medio de la emulación. Esta consiste en la adopción de políticas 1) implementadas en países considerados “pares” por su cercanía cultural y geográfica; 2) implementadas en países “exitosos” y por ende dignos de emulación; 3) adoptadas producto de la presión “social” emanada de ciertas normas de comportamiento esperadas por la sociedad internacional (Simmons, Dobbin y Garrett 2006; Jandhyala, Henisz y Mansfield 2011). En síntesis, las distintas variantes ideacionales dan elementos para explicar fenómenos que escapan o son *puzzles* para los abordajes de poder e institucionalistas.

4.3 Aplicaciones empíricas

Aplicando el enfoque de comunidades epistémicas, Drake y Nicolaidis (1992) proponen una explicación para la inclusión de los servicios como parte de la agenda de negociación del GATT. Su trabajo argumenta que la redefinición de los servicios como actividades 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, 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 – y así la compatibilidad de un eventual acuerdo con el GATT–. Este trabajo, incrementado con la incorporación de economistas y analistas europeos, llevó a la redefinición de las preferencias de los países europeos, que de rechazar la idea producto de la elevada incertidumbre sobre sus conse-

cuencias distributivas pasaron, una vez esclarecidas como resultado de este trabajo intelectual, a apoyarlo, de acuerdo a los autores.

Sobre el mismo tema, Woll (2008) explora en cambio la construcción de preferencias de los *lobbies* empresariales involucrados. Su trabajo encuentra que su posicionamiento favorable a un acuerdo de liberalización multilateral 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, lo que cuestiona el potencial del paradigma

open economy politics. Por el contrario, descubre que la construcción intersubjetiva de nuevas categorías, surgidas de la interacción entre las propias firmas del rubro y los funcionarios gubernamentales, fue la clave para que las empresas asignaran nuevos significados a la información existente, superaran la incertidumbre que enfrentaban, y redefinieran sus preferencias de política de forma favorable a las negociaciones. En otras palabras, Woll explica el apoyo de las empresas proveedoras de servicios a la inclusión del tema en las negociaciones del GATT desde la reconstrucción social de sus intereses.

Estudios ideacionales también han dado cuenta de la economía política de las decisiones del FMI. Por ejemplo, Babb (2003) plantea que la tendencia de organizaciones nuevas de imitar las prácticas de organizaciones similares ya existentes explica la introducción de condicionalidades asociadas a los préstamos otorgados por el Fondo (junto con las presiones de EEUU), lo que no estaba previsto en su convenio constitutivo. En su argumento, esto se debe a que los funcionarios de una institución multilateral sin precedentes como el FMI se basaron en la práctica de los Estados de exigirse políticas de austeridad macroeconómica a cambio de préstamos bilaterales de última instancia a la hora de diseñar sus primeros programas. Y, a su vez, sostiene que el giro hacia la demanda de nuevas condiciones “microeconómicas” a partir de la década de 1970 se explica por el

ascenso de nuevos economistas en la organización que, formados en escuelas angloamericanas de pensamiento neoliberal, portaban la creencia de que las prescripciones macroeconómicas no eran suficientes. En una línea similar, Chwioroth (2015) plantea la hipótesis de que el *staff* del FMI tiende a imponer mayores condiciones asociadas a 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. Empíricamente, encuentra evidencia favorable a su argumento.

En otros trabajos, Chwioroth (2007; 2010) explora el rol del FMI en la difusión de política de liberalización de la cuenta capital. La imposición de controles sobre los movimientos financieros de corto plazo era parte del recetario político keynesiano y desarrollista tras la segunda posguerra, avalado por el FMI. Sin embargo, Chwioroth muestra cómo el reemplazo de economistas formados en la tradición keynesiana por otros socializados en la tradición liberal llevó a un cambio en la visión del *staff* del organismo sobre esta política, al punto de proponer en los 1990s, sin éxito, una enmienda al convenio constitutivo que estableciera la obligatoriedad de la liberalización para los miembros. Pero incluso sin este cambio legal, el *staff* del FMI continuó promoviendo *informalmente* la adopción de medidas de liberalización entre los equipos económicos de los estados nacionales, lo que de acuerdo al autor explica el hecho de 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. Así, sus trabajos coinciden con la teoría del principal-agente en resaltar la autonomía relativa de las burocracias de organizaciones 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 de dicho fenómeno. Finalmente,

en términos más generales, la revisión de estos estudios ilustra el impacto independiente de los factores ideacionales en las relaciones económicas internacionales.

5. Reflexiones finales

La revisión de algunos de los principales aportes al campo de la EPI permitió revelar la existencia de tres grandes perspectivas que, sin ser teorías unificadas, pueden ser identificadas por su recurrencia a determinados factores comunes para dar cuenta de los asuntos económicos internacionales: el poder entendido como capacidades estatales en el primer caso, las instituciones en el segundo y las ideas en el tercero. Adicionalmente, se argumentó que estas perspectivas pueden ser derivadas, a nivel positivo, de las tradiciones realista, liberal y constructivista en RRII, producto no de su afinidad en términos de prescripciones de política, tal como se ha afirmado en el pasado, sino por su recurrencia a los mismos factores para explicar los fenómenos internacionales. La visualización de este vínculo adquiere toda su relevancia al habilitar una nueva forma de agrupar y poner en diálogo a los desarrollos teóricos y empíricos más prominentes del campo. Asimismo, el examen de la aplicación de los trabajos de estas perspectivas al estudio de la economía política del comercio y las finanzas internacionales muestra como en ocasiones estas se complementan y en otras presentan explicaciones que compiten entre sí. El resultado es la existencia de un amplio instrumental que permite dar cuenta de la búsqueda de ganancias absolutas en la economía internacional, de su distribución, o de las bases ideacionales que subyacen a estas interacciones e impactan en las decisiones de los actores, por mencionar algunos ejemplos prominentes. La tabla 1 resume este instrumental y las fortalezas relativas de cada perspectiva.

Tabla 1. Resumen de perspectivas

Perspectiva	Poder	Institucionalista	OEP	Ideacional
<i>Factores explicativos</i>	-Capacidades materiales -Búsqueda ganancias relativas -Minimización pérdidas	-Arreglos institucionales -Incentivos -Búsqueda de ganancias absolutas	-Suma de ambos + -Política doméstica	-Ideas -Normas -Entendimientos intersubjetivos
<i>Potencial explicativo</i>	-Conflictos distributivos -Difusión no deseada -Influencia poderosos en OEIs	-Cooperación -Efecto independiente de reglas -Autonomía instituciones	-Identificación y agregación de intereses -Cooperación y conflicto internacional	-Complejidad en formación de preferencias -Motivaciones varias en autonomía institucional -Cambio y continuidad

Fuente: elaboración propia

Finalmente, se espera que esta revisión contribuya a revitalizar el diálogo entre la literatura revisada y los desarrollos de EPI en América Latina. La región fue precursora en el desarrollo del campo, al impulso de las contribuciones del estructuralismo económico y la teoría de la dependencia, pero cambios posteriores han llevado a “una limitada participación de la región en las discusiones globales” (Jiménez-Peña, Leiteritz y Urrego-Sandoval, 2018: 10). Sin embargo, actualmente experimenta una suerte de nuevo impulso conceptual y empírico, marcado tanto por las contribuciones de investigaciones individuales como por la publicación de estudios de revisión de los nuevos aportes (ej. Tussie, 2019), así como de dossiers dedicados al análisis del estado del arte de la EPI regional (Jiménez-Peña et al., 2018). Se espera que este artículo favorezca la reflexión sobre los elementos comunes de los desarrollos latinoamericanos con las principales perspectivas del campo, así como los elementos diferenciales de la EPI latinoamericana, y así fomente una mayor participación de la región en los debates globales.

Referencias

Abdelal, R.; Blyth, M. y Parsons, C. (2010). *Constructing the International Economy*. Ithaca: Cornell University Press.

- Babb, S. (2003). "The IMF in Sociological Perspective: A Tail of Organizational Slippage". *Studies in Comparative International Development*, 38 (2), 3-27.
- Babb, S. (2013). "The Washington Consensus as transnational policy paradigm: Its origins, trajectory and likely successor". *Review of International Political Economy*, 20 (2), 268-297.
- Baldwin, R. (1993). "A domino theory of regionalism". NBER Working Paper 4465.
- Barnett, M. y Finnemore, M. (2004). *Rulers for the World. International Organizations in Global Politics*. Ithaca: Cornell University Press.
- Blyth, M. (2002). *Great Transformations: Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Blyth, M. (2003). "Structures Do Not Come with an Instruction Sheet: Interests, Ideas, and Progress in Political Science". *Perspectives on Politics*, 1 (4), 695-706.
- Blyth, M. (2009). *IPE as a Global Conversation*. Abingdon: Routledge.
- Broz, J. y Brewster, M. (2006). "Congressional Politics of Financing the International Monetary Fund". *International Organization*, 60 (2), 367-399.
- Chorev, N. (2005). "The institutional project of neo-liberal globalism: The case of the WTO". *Theory and Society*, 34, 317-355.
- Chwieroth, J. (2007). "Testing and Measuring the Role of Ideas: The Case of Neoliberalism in the International Monetary Fund". *International Studies Quarterly*, 51 (1), 5-30.
- Chwieroth, J. (2010). *Capital Ideas: The IMF and the Rise of Financial Liberalization*. Princeton: Princeton University Press.
- Chwieroth, J. (2013). "«The silent revolution:» How the staff exercise informal governance over IMF lending". *The Review of International Organizations*, 8 (2), 265-290.
- Chwieroth, J. (2015). "Professional ties that bind: how normative orientations shape IMF conditionality". *Review of International Political Economy*, 22 (4), 757-787.
- Cohen, B. (2007). "The Transatlantic Divide: Why Are American and British IPE so Different?" *Review of International Political Economy*, 14 (2), 197-219.
- DiMaggio, P y Powell, W. (1983). "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields". *American Sociological Review*, 48, 147-160.

- Drake, W. y Nicolaidis, K. (1992). "Ideas, Interests, and Institutionalization: "Trade in Services" and the Uruguay Round". *International Organization*, 46 (1), 37-100.
- Dreher, A. y Jensen, N. (2005). "Independent actor or agent? An empirical analysis of the impact of US interests on IMF conditions". *ETH Working Paper N° 118*.
- Dreher, A.; Sturm, J. y Vreeland, R. (2009). "Global Horse Trading: IMF Loans for Votes in the United Nations Security Council". *European Economic Review*, 53 (7), 742-757.
- Dreher, A. y Vaubel, R. (2004). "The Causes and Consequences of IMF Conditionality". *Emerging Markets Finance and Trade* 40 (3): 26-54.
- Eichengreen, B. (1996). *Globalizing Capital: a history of the international monetary system*. Princeton: Princeton University Press.
- Finnemore, M. y Sikkink, K. (1998). "International Norm Dynamics and Political Change". *International Organization*, 52 (4), 887-917.
- Gilpin, R. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press.
- Gould, E. (2003). "Money Talks: Supplementary Financiers and International Monetary Fund Conditionality". *International Organization*, 57 (3), 551-586.
- Gruber, L. (2001). "Power Politics and the Free Trade Bandwagon". *Comparative Political Studies*, 34 (7), 703-741.
- Haas, P. (1992). "Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination". *International Organization*, 46 (1), 1-35.
- Jandhyala, S.; Henisz, W. y Mansfield, E. (2011). "Three Waves of BITs: The Global Diffusion of Foreign Investment Policy". *The Journal of Conflict Resolution*, 55 (6), 1047-1073.
- Jiménez-Peña, G.; Leiteritz, R. y Urrego-Sandoval, C. (2018). "Estado del Arte de la Economía Política Internacional en América Latina". *Desafíos*, 30 (2), 9-11.
- Keohane, R. (1984). *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Keynes, J. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

- Kindleberger, C. (1973). *The World in Depression, 1929-1939*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Kindleberger, C. (1986). "International Public Goods without International Government". *American Economic Review*, 76, 1-13.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Hart, Schaffner and Marx.
- Krasner, S. (1985). *Structural Conflict: The Third World Against Global Liberalism*. California: University of California Press.
- Krasner, S. (1991). "Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier". *World Politics*, 43 (3), 336- 366.
- Lake, D. (1993). "Leadership, Hegemony, and the International Economy: Naked Emperor or Tattered Monarch with Potential?". *International Studies Quarterly*, 37 (4), 459-489.
- Lake, D. (2009). "Open Economy Politics: A Critical Review". *The Review of International Organizations*, 4 (3), 219-244.
- List, F. (1841). *The National System of Political Economy*. Recuperado el 23 de febrero de 2018 de <https://socialsciences.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/list/national.html>
- Martin, L. (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*. Recuperado el 23 de febrero de 2018 de <https://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Documents/meltzer.pdf>
- Mikesell, R. (2001). "The Meltzer Commission Report on International Institutions". *Economic Development and Cultural Change*, 49 (4), 883-894.
- Oatley, T. y Jackee, J. (2004). "American Interests and IMF Lending". *International Politics*, 41 (3), 415-429.
- Olmedo, H. (2013). "Tradiciones de investigación y teorías en el estudio de las Relaciones Internacionales". Documento de Trabajo UM-FCS 81.
- OMC (2007). "Estructura de los acuerdos comerciales internacionales". En OMC, *Informe Sobre el Comercio Mundial 2007*. Ginebra: OMC.

- Przeworski, A. y Vreeland, J. (2000). "The Effect of IMF Programs on Economic Growth". *Journal of Development Economics*, 62 (2), 385-421.
- Rogowski, R. (1989). *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments*. Princeton: Princeton University Press.
- Rodrik, D. (2014). "When Ideas Trump Interests: Preferences, Worldviews, and Policy Innovations". *Journal of Economic Perspectives*, 28 (1), 189-208.
- Sánchez-Ancochea, D. (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*. New York: Palgrave Macmillan, 171-200.
- Shadlen, K. (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, B.; Dobbin, F. y Garrett, G. (2006). "Introduction: The International Diffusion of Liberalism". *International Organization* 60 (4), 781-810.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edimburgo: William Strahan.
- Steinberg, R. (2002). "In the Shadow of Law or Power? Consensus-Based Bargaining and Outcomes in the GATT/WTO". *International Organization*, 56 (2), 339-374.
- Stone, R. (2008). "The Scope of IMF Conditionality". *International Organization*, 62 (4), 589-620.
- Strange, S. (1988). *States and Markets*. Londres: Bloomsbury Academic.
- Thacker, S. (1999). "The High Politics of IMF Lending". *World Politics*, 52 (1), 38-75.
- Tussie, D. (2019). *The tailoring of IPE in Latin America: lost, misfit or misperceived?*. Prepublication draft. Recuperado el 2 de julio de 2019 de https://www.academia.edu/39717351/The_tailoring_of_IPE_in_Latin_America_lost_misfit_or_misperceived_Prepublication_draft
- Vaubel, R. (1986). "A Public Choice Approach to International Organization". *Public Choice*, 51 (1), 39-57.

- Vaubel, R. (2006). "Principal-agent problems in international organizations". *The Review of International Organizations*, 1 (2), 125-138.
- Vreeland, R. (2003). *The IMF and Economic Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Vreeland, R. (2004). *The International and Domestic Politics of IMF Lending*. Paper prepared for the Reinventing Bretton Woods Committee. Amsterdam.
- Vreeland, R. y Dreher, A. (2014). *The Political Economy of the United Nations Security Council: Money and Influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walter, A. (1994). "Adam Smith and the Liberal Tradition in International Relations". *Review of International Studies*, 22 (1), 5-28.
- Watson, M. (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, A. (1999). *Social Theory of International Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Woll, C. (2008). *Firm Interests: How Governments Shape Business Lobbying on Global Trade*. Ithaca: Cornell University Press.
- Zoellick, R. (2002). "Unleashing the trade winds". *The Economist*, 5 December. Recuperado el 23 de febrero de 2018 de <http://www.economist.com/node/1477509>