

**Ksenia Dishkant\***

*Universidad del CEMA*

## **Resumen**

---

---

*El presente trabajo explora la incidencia de las rivalidades interestatales en los flujos comerciales bilaterales, poniendo especial atención en los países de la región de América. Aplicando el modelo de gravedad, se realiza una estimación econométrica usando datos de panel para el periodo de 1950-1991. Los resultados obtenidos muestran que una vez definido adecuadamente la variable rivalidad interestatal estratégica, se puede apreciar su impacto significativo y negativo sobre el intercambio comercial bilateral. Al distinguir dos dimensiones de la variable rivalidad interestatal estratégica, rivalidades con disputas territoriales y rivalidades sin disputas territoriales, se observa que el impacto sobre los flujos de intercambio comerciales resultan ser más severos para la primera dimensión que para la segunda y que el impacto también resulta más significativo para la región de América que para las demás regiones analizadas.*

---

---

## **I. Introducción**

La teoría formal del comercio, por lo general, suele ignorar los aportes que le podría propiciar la rama de ciencias políticas y relaciones internacionales.<sup>1</sup> El presente análisis procura en cambio contribuir a la línea de investigación que debate teórica y empíricamente sobre la relación entre conflicto político y sus efectos sobre comercio bilateral.

---

\*Nota del Autor: Ksenia Dishkant, Máster en Ciencias del Estado, UCEMA, kd07@cema.edu.ar. Agradezco la paciencia y todas las observaciones de Jorge Streb. La ayuda con la bibliografía y críticas que Alejandro Corbacho me brindó y buena predisposición de Daniel Lema con los consejos sobre mi base de datos implementada para esta investigación. La investigación con todas sus virtudes y defectos es completamente mi responsabilidad y no refleja necesariamente los puntos de vista de las personas mencionadas.

<sup>1</sup> Para algunos académicos es directo mientras que para otros es indirecto, y se cumple solo bajo ciertas condiciones y contingencias, que deben ser especificados (Mansfield y Pollins, 2001). Los economistas no mercantilistas reconocen el “predominio de las fuerzas de mercado a largo plazo” (Frey, 1984) excluyendo el uso estratégico de los lazos comerciales -como una herramienta política para influir sobre la toma de decisiones de la contraparte- de los modelos formales de comercio internacional.

Este es un trabajo empírico que se propone específicamente dos objetivos. En el primer lugar, introduce la rivalidad interestatal estratégica en el debate sobre el comercio, analizando su impacto en el comercio bilateral para el periodo temporal que se extiende de 1950 a 1991 sobre una muestra de 629 díadas. En el segundo lugar, para el mismo periodo de la Guerra Fría pretende indagar si se observa tal relación para la región de América, donde la ausencia de grandes conflictos militarizados no necesariamente implica que los conflictos políticos no afectan al comercio.

La relación entre conflictos y comercio encuentra sus antecedentes en los escritos de Jenofonte en la época de las Ciudades-Estado griegas. Sin embargo, el análisis empírico exhaustivo, usando el modelo de gravedad, adquiere relevancia recién a partir de finales de la década del '80 poniendo especial atención en cómo, cuándo y por qué el conflicto afecta el comercio con la ayuda de series de tiempo y/o datos de sección cruzada.<sup>2</sup> La variable “conflicto”, entendida como un amplio vector  $Z = (z_1, z_2, \dots, z_n)$ , incorpora diferentes intensidades de conflicto, desde la guerra hasta la percepción de la amenaza. También se trabaja con diferentes niveles de análisis: individual, grupal, estatal. Se incorporan diferentes circunstancias históricas variando el periodo temporal que permiten observar cambios en las condiciones sistémicas, regionales, estatales para la determinación del efecto y su intensidad.

La mayoría de los estudios empíricos concentran su atención en las variables: “conflicto militarizado” o MID, “dispuestas territoriales”, “conflictos políticos interestatales” y sus diferentes efectos sobre el comercio.

Para la mayoría de los seguidores de la corriente realista como Grieco (1990), Gowa (1989; 1994), Liberman (1996) Gasiorowski (1986) y Barbieri (2001), el efecto del conflicto

---

<sup>2</sup> Los trabajos empíricos pioneros se centraron en cómo el comercio afectaba el conflicto de la mano de los pensadores de la vertiente teórica liberal. Los realistas, en cambio, complejizaron el debate al observar que el efecto pacificador del comercio no siempre podía evitar las guerras y prevenir los conflictos. En resumen, el debate se articula de forma interparadigmática entre los teóricos del realismo político y los de la teoría liberal. Existe una vasta y rica cantidad de literatura que analiza que el efecto pacificador del comercio siguiendo la línea liberal de Kant y Montesquieu, señalando que dado el conflicto reduce sustancialmente el comercio o tiene efectos negativos sobre los términos de intercambio (vía cuotas, aranceles, etc.) genera para el país elevados costos producto de las pérdidas potenciales del comercio, lo que lleva a las partes hacia mayor cooperación e interdependencia comercial para minimizar tales pérdidas. Entre los académicos de esta línea de investigación se puede destacar a: Mansfield & Rosendorff (2000); Russett (2001), Oneal & Russett (1997, 2003), Robst, Polachek & Chang (2007) entre muchos otros.

militar sobre el intercambio comercial es negativo y significativo, aunque se reconoce que el impacto puede variar de acuerdo a la coyuntura, el tamaño de los países, la posición que ocupan en el sistema internacional y el alcance del conflicto.

Por otro lado, Simmons (2005) encontró que las “*disputas territoriales*” generan elevados costos de oportunidad que impactan fuertemente en el comercio bilateral, reduciéndolo.

A su vez, existen estudios que analizan la variable “*conflictos políticos interestatales*”. Pollins (1989 a, b) examinó cómo las convergencias y divergencia de la política exterior pueden afectar las relaciones comerciales bilaterales para el periodo de 1960-1975. Los resultados mostraron que el comercio aumenta para los periodos donde se observa convergencia política entre las diadas. Kastner (2007), para el periodo de 1961-1992, encontró que el impacto de las divergencias en las políticas exteriores de los países sobre las relaciones de intercambio bilaterales puede ser mitigado cuando existen fuertes grupos de presión “internacionalistas” al interior de respectivos países.<sup>3</sup>

En la década del '90 se incorporó en los estudios empíricos la variable “*rivalidad*” en sus diferentes categorías: 1. Duraderas –“*Enduring Rivalry*”- (Goertz & Diehl, 2006); 2. Estratégica – “*Strategic Rivalry*”- (Thompson, 2001); 3. Interestatales - “*Insterstates I y II*”- (Bennett, 1996) Sin embargo, se puso limitada atención sobre la relación entre la dicha variable y el comercio bilateral. Los trabajos se centraron en analizar la naturaleza de rivalidad (Hensel, 2001), su duración y proceso (Goertz, Jones & Diehl, 2005), cuándo y cómo las rivalidades generaban la escalada del conflicto, cuándo y por qué terminan (Colaesi & Thompson 2002a), la secuencia temporal entre rivalidad, guerra, disputa territorial, también su relación con el tipo de régimen (Rasler & Thompson, 2006).

Con respecto a los estudios regionales, la naturaleza de “paz violenta” (Mares, 2001) que caracteriza las relaciones interestatales en América Latina resulta poco atractiva para los amantes del enfoque de realismo clásico debido a la escasez de los conflictos armados -a diferencia de los procesos históricos observados, por ejemplo en Europa- en palabras de Centeno (2002) en América Latina los Estados han peleado “guerra limitadas” a diferencia de las “guerras totales” propios de otras partes del mundo. Las diferencias básicas se dan

---

<sup>3</sup> Putnam define los grupos de interés internacionalistas como contrarios a los proteccionistas.

por varios motivos, en primer lugar las guerras son de corta duración, abarcan áreas geográficas reducidas; ocurren entre Estados por los problemas fronterizos o económicos; las guerras se llevan a cabo por profesionales a diferencia de soldados reclutados, por lo tanto, las guerras no demandan la movilización social a gran escala. Por otro lado, Waldman (2003) señala la importancia de los conflictos internos en la región. Para él la existencia de los conflictos internos se desprende tanto de la ausencia de los conflictos externos como la falta de solidez de las instituciones democráticas, el monopolio legítimo de la fuerza y la legitimidad de sus representantes en el ámbito interno.

Sin embargo, la falta de las guerras y la virulencia de los conflictos internos, no implica de ninguna forma la carencia de las rivalidades externas entre los Estados. Tal es así que Thies (2005) demostró en el análisis empírico que en América Latina las rivalidades externas tuvieron un impacto significativo sobre la consolidación en Estados, sobre todo en su capacidad extractiva, ya que el coeficiente de las rivalidades externas mostró ser positivo y significativa con respecto a los ratio impositivos.

En cuanto a la organización del trabajo, éste comienza con una breve descripción del estado actual de la línea de investigación dedicada al estudio de impacto del conflicto sobre el comercio. En la **segunda sección** se hace una revisión de la literatura sobre diferentes modelos que analizan las rivalidades interestatales. En la **tercera sección** se describen el método y los datos y se presenta el marco conceptual. En la **cuarta sección** a través del modelo de gravedad se testea el impacto que las rivalidades interestatales tienen sobre el comercio. Por último, en la **sección quinta** se analizan los resultados y se recogen todas las conclusiones.

## **II. ¿De qué rivalidades hablamos?**

En la década del '90 se observó el surgimiento de la línea de investigación focalizada en la naturaleza de la rivalidad interestatal.<sup>4</sup> Los trabajos de Diehl & Goertz (2000) y el de Thompson (2001) se consideran pioneros en esta rama de investigación. Para los primeros, la variable rivalidad se operacionaliza a partir de las cuatro dimensiones: 1. **Consistencia**

---

<sup>4</sup>En el trabajo, se utiliza como sinónimo la rivalidad interestatal entendida como rivalidad externa, sin caer en confusiones con la definición de Bennett de la variable.

*espacial*, relacionada con la naturaleza del actor y el número de los mismos, que para el presente estudio, son Estados Nacionales y una relación diádica entre los mismos. 2. *Duración*, por lo general esta dimensión se presta para las confusiones ya que la mayoría de los estudios tienden a centrarse en las rivalidades duraderas<sup>5</sup>, sin embargo la rivalidad puede caracterizarse por cortos (proto-rivalidad) y largos periodos de tiempo; 3. *Competencia Militarizada*, esta dimensión implica que no se centra en todas las dimensiones del conflicto que pueden darse entre los actores sino que exclusivamente en la militarizada y en particular la conflictiva. La rivalidad es aquella relación en la cual el componente de militar está presente en la política exterior, dicho en otros términos donde la política exterior es concebida e implementada ponderando la seguridad nacional. Cuando los Estados se encuentran involucrados en la rivalidad, ellos comparten intereses en conflicto dado el supuesto de recursos limitados. Tener conflicto de intereses no implica necesariamente que las preferencias de los competidores son irreconciliables o que se caracterizan por el juego de suma cero. Este conflicto de intereses puede involucrar a los bienes intangibles tales como liderazgo, pero por lo general se observan aquellos conflictos que involucran a los bienes tangibles tales como recursos naturales o los territorios en disputa. 4. *Conflictos vinculados*, hace referencia a aquellos conflictos que se relacionan temporal y espacialmente, por ejemplo aquellos problemas insolubles o parcialmente resueltos sobre los que los estados discuten.

Thompson (2001), cuyo enfoque será utilizado para la presente investigación, introduce la noción de rivalidades estratégicas, definidas como las relaciones competitivas prolongadas entre los Estados que impactan sobre las decisiones pasadas, presentes y también futuras. En este marco también son probables las situaciones de crisis y escalada de conflictos. Esto implica que el análisis de las rivalidades permite analizar el problema bajo diferentes tipos de situación más o menos severas e intensas, a diferencia de los conflictos prolongados que se concentran en conflicto de alta gravedad. También es menester destacar que las rivalidades de este tipo no necesariamente tienen que tener algún antecedente de conflicto armado y se basan en la percepción de la amenaza que se puede dar entre las partes. Por lo que las rivalidades de este tipo incluyen tanto a los estados que a lo largo de su historia enfrentaron la escalada de conflictos y los que no lo hicieron. De esta forma si observamos

---

<sup>5</sup> Siendo el concepto original "*Enduring rivalry*" se optó por traducirlo como rivalidad duradera.

las dinámicas complejas de relaciones de Sudamérica, podemos apreciar que las relaciones Argentina- Chile responde el primer patrón y las relaciones Argentina- Brasil al segundo.<sup>6</sup>

Thompson (2001) propuso una nueva definición de las rivalidades: rivalidades estratégicas, que a diferencia de las “*Enduring Rivalry*” propuestas por Diehl & Goertz amplía la definición a tres nuevos aspectos: 1. Los estados rivales son competidores; 2. La fuente de actual o latente amenaza puede escalar o no hacia un conflicto militarizado; 3. Enemigos. La diferencia con respecto al anterior enfoque pasa por no depender de MID data para marcar el inicio y la finalización de la rivalidad, ni el número absoluto de MID para que la relación entre los estados sea calificada de “rival”.

El concepto de rivalidad puede ser aplicado hacia amplio rango de relaciones, desde las que mantiene los estados, hasta los actores no estatales como entre diferentes culturas o sectores de la sociedad. También la rivalidad puede hacer referencia a los aspectos políticos, económicos y por supuesto militares.

Sin embargo, es relevante aclarar que un desplazamiento hacia mayor rivalidad no es necesariamente determinante o irreversible, sino que más bien el último evento ocurrido puede llevar a las partes hacia las relaciones pacíficas en lugar de rivalidad sostenida. Si dos adversarios son capaces de resolver algunas de sus disputas pacíficamente o al menos uno de ellos, sin correr el riesgo de incursionar en un conflicto militar, entonces cualquier percepción de amenaza o competitividad entre ellos puede decrecer, desplazándolos hacia una relación cooperativa más cercana alejándolos de la posición de la rivalidad prolongada.

El enfoque de proceso dinámico de Hensel (1999) a través del cual las relaciones entre los adversarios se extienden y se desarrollan a lo largo del tiempo, permite identificar los factores que podrían impulsar a los adversarios hacia la rivalidad como así aquellos factores que podrían ayudarlos alcanzar relaciones más cooperativas.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Ver Anexo, se recurre a la trayectoria historia para observar en detalle la naturaleza de las relaciones entre los países mencionados.

<sup>7</sup> Para Hensel el concepto de rivalidad implica una relación de competencia sostenida a largo plazo entre dos o más actores. En *senso stricto*, el concepto reconoce tres dimensiones: 1. La competencia sostenida entre el mismo grupo de

Mis hipótesis a considerar son:

Hipótesis 1: *Las rivalidades interestatales estratégicas guardan relación causal con el flujo de intercambio comercial entre las diadas.*

Hipótesis 2: *Las disputas territoriales y la competencia por los recursos en el contexto de la rivalidad interestatal impacta más significativamente sobre el comercio que las rivalidades interestatales estratégicas.*

Hipótesis 3: *Las rivalidades interestatales estratégicas tienen impacto significativo en la región de América.*

### **III. Datos y Método**

La hipótesis central consiste en señalar que las rivalidades interestatales generan importante efecto sobre el volumen de intercambio comercial bilateral. La presente sección buscará determinar la causalidad entre las variables y estimar el efecto de las rivalidades sobre el comercio entre las diadas. Con tal fin será usado el modelo de gravedad.

#### **A. Modelo de Gravedad**

El modelo de gravedad se ha convertido en una de las herramientas de mayor eficacia para analizar los flujos de comercio entre países. Fue desarrollado por Tinbergen (1962). Refleja que el volumen de comercio entre dos países es creciente en sus tamaños, medidos por sus ingresos nacionales, y decreciente en los costos de transporte, cuantificado por la distancia entre sus centros económicos. Siguiendo, esos trabajos, Linnemann (1966) añade la población como una medida adicional del tamaño del país. El modelo fue ampliamente utilizado para los estudios económicos.<sup>8</sup>

---

adversarios; 2. La percepción de la amenaza y la hostilidad entre ambas partes; 3. La dimensión temporal que refleje el impacto de pasadas interacciones y las expectativas de futuras relaciones.

<sup>8</sup> Helpman y Krugman (1985) en un contexto de producto diferenciado con retornos crecientes a escala, Deardoff (1995) ha demostrado que el modelo de gravedad es compatible con el modelo de Ricardo y de Heckscher–Ohlin de comercio. Srivastava & Green (1986) se dedican a analizar las diferentes variables no económicas explicativas que pueden afectar el comercio.

Sin embargo, el modelo también empezó utilizarse ampliamente en los estudios interdisciplinarios para observar el efecto de las variables políticas sobre las económicas. La flexibilidad del modelo, siguiendo a Pollins (1989), permite incorporar nuevas variables políticas, sociales, económicas que tienen impacto sobre el comercio como término de “Resistencia”  $R_{ij}$ .

Para el presente trabajo dado que se busca observar el efecto de las rivalidades interestatales estratégicas a través de sus dos dimensiones, rivalidades interestatales con disputas territoriales y rivalidades interestatales sin disputas territoriales, el modelo de gravedad adopta la siguiente forma:

$$\ln(T_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(GDP_i + GDP_j) + \beta_2 \ln(D_{ij}) + \beta_3 \ln(T_{ij}(t-1)) + \beta_4 (Popul_{ij}) + \beta_5 (Rival_{ij}) + \beta_6 (Rivaldisp_{ij}) + \sum_{k=1}^K \beta_k (R_{ij}) + \varepsilon$$

Se espera que el flujo comercial este positivamente relacionado con el  $GDP$  de cada uno de los países e inversamente relacionado con la  $D_{ij}$  por los mayores costos de transacción entre ellos. Los coeficientes resultaron significativas en reiterados estudios como Frankel, Stein, & Wei (1997), Helpman (1984), Leamer & Levinsohn (1995). En cuanto a  $Popul_{ij}$ , se ha proporcionado distintas interpretaciones que han dado lugar a una ambigüedad en el signo esperado de su coeficiente, aunque por lo general se espera que reduzca el comercio bilateral entre las partes para un ingreso dado. En cuanto a las variables de rivalidad, *a priori* se espera que la variable  $Rivaldisp_{ij}$  tenga un coeficiente negativo, y que  $Rival_{ij}$  tenga también un coeficiente negativo.



## B. Las variables del Modelo.

El Cuadro N°1 presenta la descripción de las variables que serán usadas en el modelo.

**Cuadro N°1: Descripción de las variables**

<i>Variables</i>	<i>Descripción</i>	<i>Fuentes</i>
Variables económicas $\ln T_{ij}$	<b>Comercio bilateral.</b> Suma de M al país A desde país B mas la suma de M al país B del país A, medido en millones de dólares	Gleditsch (2002).
$\ln T_{ij(t-1)}$ $\ln D_{ij}$	<b>Comercio bilateral rezagado un periodo.</b> <b>Distancia.</b> En km entre las capitales de los países seleccionados para el estudio. Criterio de inclusión comprende la contigüidad terrestre y marina que incluye no más de 400 millas de agua.	Gleditsch, (2002). <a href="http://cow2.la.psu.edu/">http://cow2.la.psu.edu/</a> <a href="http://www.indo.com/distance/index.html">http://www.indo.com/distance/index.html</a>
$\ln GDP_{ij}$	<b>PBI Combinado.</b> In de la suma de PBI del país A y PBI del país B, en millones de dólares).	Gleditsch, (2002).
$\ln Popul_{ij}$	<b>Población combinada.</b> In de la suma de la población del país A y país B).	Gleditsch (2002)
$Lopen_{ij}$	<b>Apertura económica.</b>	Gleditsch (2002)
Variables políticas $Disp$	<b>Disputas territoriales.</b> Es una dummy: (1) si existen; (0) : no existen diferentes tipos de reclamos hecho por parte de los representantes oficiales de las partes.	Huth (1996).
$MID$	<b>Disputas Militarizadas.</b> Es una dummy: (1) si existen; (0): no existen, entre las diadas seleccionadas.	Ghosn, Palmer & Bremer (2004).
$Afindex$	<b>Índice de afinidad</b> (hecho en función del índice de votación en la Asamblea General de la ONU. Cuando toma el valor de (1): completa coincidencia; (0): completa disidencia.	Erik Gartzke and Dong-Joon Jo, (2002)
$Jointdem$	<b>Nivel de democratización del país.</b> El rango máximo es de (20) ambos países democráticos; (-20): ambos países autoritarios.	Jagers and Gurr (1995)
$Year$ $Rival$	<b>Periodo temporal de 1950-1991</b> <b>Rivalidades Interestatales.</b> Es una dummy. (1) si existen; (0) no existe.	Simmons (2005) Rasler & Thompson (2006)
$Rivaldisp$	<b>Disputas territoriales en el marco de la rivalidad interestatal.</b> Es una dummy (1) si existen; (0) no existen.	Rasler & Thompson (2006)
$Disp0riv$	<b>Disputas territoriales sin rivalidad interestatal.</b> Es una dummy (1) si existen; (0) no existen.	Rasler & Thompson (2006)
$Riv0disp$	<b>Rivalidad Interestatal sin disputas territoriales.</b> Es una dummy (1) si existen; (0) no existen.	Rasler & Thompson (2006)
$Mideast$	Dummy	Autor
$Africa$	Dummy	Autor
$Asia$	Dummy	Autor
$América$	Dummy	Autor
$Eur$	Dummy	Autor

Se agregan otras dos variables económicas. Primero, la apertura comercial entre las diadas,  $Lopen_{ij}$  Por lo general, los países adoptan determinadas posturas con respecto al comercio

(por ejemplo, las cuotas, aranceles, etc.) que responden a determinados objetivos de desarrollo y de crecimiento que cada uno decide implementar, por ejemplo en países de América Latina, la sustitución de importaciones respondía a un determinado modelo de crecimiento. Se espera que ante mayor índice de apertura comercial, más significativo resulte el efecto positivo sobre el comercio bilateral.

La otra variable económica es  $T_{ij(t-1)}$  (el comercio bilateral rezagado de un año). Se la incorpora ya que las relaciones comerciales se supone que se rigen por determinada “inercia” en términos de Keshk & Pollins (2004). Por esta razón muchos de los trabajos utilizan la variable en cuestión. Entre los autores se puede citar a Li & Sacro (2002), Reuveny (2001).

Respecto a las variables políticas, el desafío viene dado por cómo definir y observar la variable rivalidad interestatal. Se analizan las rivalidades interestatales que se desarrollan acompañadas de una disputa territorial como las que se desprenden de la percepción de la amenaza tal como la define Thompson. Siguiendo a Rasler & Thompson (2006) la variable *Rival* será incorporada en el modelo como una *dummy*, en cuyo caso 1 denota la presencia y 0 la ausencia de la rivalidad y al igual que la variable *Rivaldisp*.

El termino de error  $\epsilon$  incluye otros factores que afectan los intercambios comerciales, por lo que incluyen las variables de control.

Simmons (2005) señala que los países no necesariamente tienen que caer en conflictos armados para incurrir en los costos de oportunidad, siguiendo tal criterio se va a incorporar la variable *Disp* (diputas territoriales). Simmons (2005), examina el efecto de los conflictos fronterizos sobre las relaciones comerciales entre las diadas, llegando a la conclusión de que el impacto de las disputas territoriales es altamente significativo, a su vez el modelo predice que si las diadas tenían intercambios comerciales antes de ocurrida la disputa, una vez solucionada tal, el volumen de intercambio comercial suele aumentar en triple. En resumidas cuentas, Simmons señala que las diputas fronterizas llevan a importantes costos de oportunidad, incluso en aquellos casos donde los patrones del comercio no cambiaron ante una amenaza explicita. En el caso de la relación Argentina- Chile se observa que el volumen de comercio bilateral entre 1950-1995 llega a casi 33 mil millones de dólares de

pérdida acumulada, lo que es equivalente al gasto militar que hizo la Argentina y Chile, respectivamente, para el periodo entre 1962 y 1994. Por otro lado, las pérdidas acumuladas del comercio bilateral producto de las disputas territoriales entre Rusia y Japón exceden 535 mil millones de dólares. Sin embargo, las disputas territoriales constituyen una sola dimensión de lo que da el origen a las rivalidades interestatales.

Se usa los datos de MID para indicar cada caso en el cual el gobierno amenaza y/o hace uso de la fuerza en contra de otro miembro de diada. Se introduce como una variable *dummy*, 0 en el caso en el que no hay ningún MID y 1 en el caso si se produce algún MID.<sup>9</sup>

El comercio puede ser influenciado por la política exterior que el país adopta. El comercio puede reducirse o aumentar básicamente si existe una política exterior confrontativa o convergente entre los miembros de la diada. Pollins (1989) había usado la serie de tiempo de COBDAT para observar tal efecto, pero dado que la complejidad de la base en si por múltiples variables que tratan de capturar, se recurre a la base de datos diseñado por Gartzke & Jo, quienes construyen el índice de afinidad política observando cómo votan los países con respecto a los diferentes tópicos de la política exterior en la Asamblea General de las Naciones Unidas. *Afindex* no es una variable *dummy*, los valores se encuentran en el rango entre  $0 \leq x \leq 1$ .

El comercio también se ve influenciado por el tipo de régimen, *Jointdem*, en el presente trabajo se va a incorporar el modelo de escala de acuerdo a la cual los países más democratizados obtienen el puntaje de 20 y los países con los regímenes autoritarios obtienen un valor de -20. Esta forma de medir la intensidad democrática ha recibido varias críticas, a pesar del riguroso criterio que lo articula. Se espera que cuanto más elevado sea el puntaje (20), - basándose en el supuesto liberal, de que los países democráticos comercian más - mayor es el volumen de intercambio esperado. El puntaje de 20 solo es alcanzado si ambos países son democracias consolidadas, lo mismo para el -20 cuando ambos regímenes son dictaduras puras, todo los demás puntajes intermedios, nacen de estudios riguroso de los indicadores del nivel de democratización del país.

---

<sup>9</sup> En la base de datos original, la variable MID representa el nivel de hostilidad: 1= no se usa; 2= amenaza; 3 = despliegue; 4= menos de 1000 muertos en el campo de batalla y 5= guerra.

Por último, muchas de las investigaciones incorporan como una variable de control: alianzas militares. Como ya se había señalado en el primer apartado, Gowa (1994), investigó la existencia de las externalidades de seguridad sobre el comercio durante la Guerra Fría, subrayando que los países más chicos a cambio de una mayor protección ante una amenaza externa formaban alianzas con los países más fuertes, a cambio de mayor seguridad abrían sus mercados para la mayor integración económica, como sería el caso de naciendo bloque regional Comunidad Económica Europea. Por otro lado, los países de América también mostraron varios intentos para la integración regional, sin embargo, las instituciones creadas resultaban ser muy débiles para sostenerse a largo plazo y la amenaza externa soviética no era lo suficientemente significativa como para mantenerlos cohesionados. Sin embargo, la relación entre el coeficiente de la variable alianza debe ser positivamente relacionado con el volumen de intercambio comercial, aunque no se incorpora en el modelo dado al estar analizando los países contiguos y por no disponer de la información sobre los países del Pacto de Varsovia.

### C. Método de Estimación

Los corresponden al de 1950-1991 para los 629 pares de países contiguos<sup>10</sup> representan en total 12.395 observaciones. Por contigüidad geográfica se refiere al límite fronterizo entre dos o más países, en el caso de separación por agua, se toma como punto de partida 400 millas. Este criterio permite suponer que ante la cercanía geográfica los países podrían estar más propensos a tener disputas como también sentirse amenazados por la presencia del otro. Los datos son analizados usando mínimos cuadrados y error robusto estandar, agrupadas por diadas. La muestra se ha caracterizado por *unbalanced panel* dado que no se ha podido encontrar para cada diada la información completa correspondiente a cada año. La selección de la metodología concuerda con los trabajos de investigación anteriores realizados por Simmons (2005), Kraster (2003), Gartzke (1999), Thompson (2002).

En este modelo, se incluye el efecto fijo por país. Existen múltiples técnicas para estimar, sin embargo, en el presente trabajo se ha optado por la propuesta por Cheng & Wall (2004), quienes sugieren utilizar el modelo de efectos fijos. Con respecto al sesgo por

---

<sup>10</sup> Este dato no es menor si se quiere comparar los resultados de la investigación de Thompson (1995) quien incluye también las relaciones de no contigüidad.

heterogeneidad dichos autores señalan que como no se sabe bien qué variables son las responsables de esta heterogeneidad, entonces simplemente incorporamos una variables ficticia para cada país, que incluye todas aquellas variables que son específicas de un corte de tipo trasversal pero permanecen constantes en el tiempo. Green & Yoon (2001) señalan que el efecto fijo por país en este modelo es una variable de control para el rango no se encuentran especificados en el modelo, aunque constituyen las variables explicativas de la habilidad de los países de importar o exportar en otros países. Estos factores domésticos que cambian poco si todos los demás factores son tomados como efecto fijo específico para cada país. Además las variables dummies absorben muchos de los cruciales aspectos de geografía que influencia la capacidad de los países de exportar o de importar. Las dummies también permiten absorber otras distorsiones de naturaleza doméstica, por ejemplo, el régimen de propiedad privada.

Se han usado la variable *Disp* con anterioridad para ver el efecto de disputas territoriales sobre el comercio. Este trabajo introduce la variables *Rival*. El Cuadro N°2 muestra sus correlaciones.

**Cuadro N°2. Correlaciones para variables *Rival*, *Rivaldisp*, *Riv0disp*, *Disp*.**

<b>Variab</b>	<i>Rival</i>	<i>Rivaldisp</i>	<i>Riv0disp</i>	<i>Disp</i>
<i>Rival</i>	1.0000			
<i>Rivaldisp</i>	0.7009	1.0000		
<i>Riv0disp</i>	0.6696	-0.0603	1.0000	
<i>Disp</i>	0.4659	0.6064	0.0205	1.0000

Dado que existen variables binarias en el modelo: *Rival0disp*, *Rivaldisp*, que se encuentran correlacionadas con las variables disputas territoriales y rivalidad, Stata 10.0 los elimina del modelo por ser variables linealmente dependientes. Por lo que se procede a correr el modelo general para diferentes variables observando los efectos.

## IV. Evidencia Empírica

### A. Análisis Global

El Cuadro N°3 recoge los resultados de las regresiones. La primera versión del modelo global observa, en el primer lugar, las rivalidades interestatales. En el modelo N°1 el coeficiente de *Rival* actúa de forma prevista: observamos una relación inversa entre el nivel de rivalidad y el intercambio comercial, ante la existencia de la rivalidad entre los países el volumen comercial tiende a disminuir en un 46%. Lo interesante es observar que el efecto de las rivalidades persiste aun si controlamos los efectos de disputas militarizadas y disputas territoriales.

**Cuadro N°3. Efectos de las rivalidades y disputas territoriales en el contexto de rivalidad sobre el comercio bilateral.**

Variables explicativas	Modelo I	
	Coefficiente	Robust S.E.
$\ln T_{ij(t-1)}$	0.693***	(0.017)
$\ln GDP_{ij}$	0.499***	(0.104)
$\ln Popul$	-0.169	(0.134)
$\ln D_{ij}$	-0.167	(0.127)
<i>Disp</i>	-0.344**	(0.162)
<i>MID</i>	-0.479***	(0.147)
<i>Afindex</i>	0.288**	(0.127)
<i>Jointdem</i>	0.004	(0.004)
<i>Lopen</i>	0.245***	(0.043)
<i>Year</i>	-0.034***	(0.009)
<i>Rival</i>	<b>-0.465**</b>	(0.153)
Número de Observaciones	12.395	
$R^2$	0.8511	

Robust S.E. hace referencia de Huber/ White test; Significancia: two- tailed test  $p < .10^*$   $p < .05^{**}$   $p < .01^{***}$

Las tres principales variables del modelo de gravedad presentaron los signos esperados. Tanto la variable distancia, cuyo coeficiente presenta un signo negativo (-0,16), como el

tamaño de la economía, cuyo coeficiente resultó positivo (0,49) guardando una relación directa entre el comercio y el Producto Bruto Interno de los países. Sin embargo, dado que se ha incluido el efecto fijo solo PBI de los países es significativo. La población, que representa el tamaño del mercado interno, señala coeficiente con el signo negativo (-0,17), pero no es sustancialmente significativo.

En cuanto a las variables de control, se ha confirmado, descubrimiento realizado por Simmons (2005), ya que las disputas territoriales persisten incluso si se controla la variable *MID*. Esto se observa cuando se excluye del modelo la variable *MID*, el coeficiente de las disputas territoriales aumenta y es significativa al  $p < 0,01\%$  señala una relación positiva entre las dos variables. En cuanto a la relación de la variable *MID* y *Rival* podemos observar que cuando esta última se excluye del modelo el coeficiente de *Rival* aumenta significativamente (pasa de -0.465 para  $p=0.003$  a -0.564 para  $p=0.000$ ). Si corremos el modelo sin la variable comercio rezagada sin excluir *MID* observamos que el coeficiente de *Rival* es mayor que el de *MID* (-0.973) una de las posibles explicaciones es que mientras la reducción de comercio causado por los daños de un conflicto militarizado es elevado pero de corta extensión temporal, el efecto de las rivalidades interestatales persisten por más tiempo y actúan negativamente sobre los volúmenes de intercambio comercial, lo mismo se observa en la relación de los conflictos militarizados y las disputas territoriales: el efecto de las disputas territoriales suele ser más prolongado en el tiempo sobre el volúmenes de intercambio comercial causando un elevado costo de oportunidad en términos comerciales. Simmons señalaba al respecto que el intercambio comercial suele reducirse por las contradicciones en tema alrededor de la soberanía y reclamos territoriales entre los vecinos.

Con respecto a las demás variables del modelo, estas actúan de forma anticipada, los países que comparten alta afinidad política habitualmente observan aumentos en sus relaciones comerciales, para el modelo N°1 el coeficiente de afinidad política es positivo (0.294 para  $p < 0,05$ ). El nivel de democratización de los países asociado con la liberalización económica y el efecto pacificador del principio liberal. En los modelos resulta ser expresado en coeficiente positivo pero poco significativo, esto debe estar relacionado con la asignación de las categorías que fluctúan entre la democracia consolidada (20 puntos) y gobierno autoritario puro (-20) a través de las combinaciones entre ambos indicadores. El

índice de la apertura comercial tiene un coeficiente positivo y altamente significativo (0,24) sobre el comercio, sin embargo, no logra mitigar el efecto que la variable *Rival* genera sobre el comercio. Es interesante observar que la variable *Year* tiene un efecto negativo, que en un primer momento contradice la lógica del proceso de globalización y mayor índice de interdependencia que los países empezaron a experimentar activamente desde la década del '70. El coeficiente que aunque es significativo es muy pequeño (-0.033) no resulta raro tal resultado si podría se analizan las relaciones entre los países América Latina y la globalización sobre el comercio.

**Cuadro N°4. Efectos de las rivalidades sin disputas territoriales sobre el comercio bilateral**

<i>Variables explicativas</i>	<i>Modelo 2</i>	<i>Modelo 3</i>	<i>Modelo 4</i>
	<b>Coeficiente</b>	<b>Coeficiente</b>	<b>Coeficiente</b>
	<b>Robust S.E.</b>	<b>Robust S.E.</b>	<b>Robust S.E.</b>
$\ln T_{ij(t-1)}$	0.694*** (0.017)	0.695*** (0.017)	0.690***(0.017)
$\ln GDP_{ij}$	0.488*** (0.104)	0.499*** (0.104)	0.494***(0.105)
$\ln Popul$	-0.148 (0.135)	-0.167 (0.137)	-0.144 (0.133)
$\ln D_{ij}$	-0.119 (0.129)	-0.155 (0.128)	-0.164 (0.125)
<i>Disp</i>	-0.464** (0.151)	-----	-----
<i>MID</i>	-0.557*** (0.151)	-0.496*** (0.146)	-0.476***(0.146)
<i>Afindex</i>	0.288** (0.127)	0.298** (0.130)	0.283** (0.126)
<i>Jointdem</i>	0.005 (0.004)	0.004 (0.004)	0.005 (0.004)
<i>Lopen</i>	0.241*** (0.043)	(0.247)*** (0.042)	0.253***(0.042)
<i>Year</i>	-0.033*** (0.009)	-0.034*** (0.009)	-0.035***(0.009)
<i>Rival</i>	-----	-0.608*** (0.138)	-----
<i>Rivaldisp</i>	-----	-----	<b>-1.222** (0.299)</b>
<i>Riv0disp</i>	<b>0.1305 (0.209)</b>	-----	-----
<i>Disp0riv</i>	-----	<b>-0.143 (0.173)</b>	-----
<b>Número de Observaciones</b>	<b>12.395</b>	<b>12.395</b>	<b>12.395</b>
	<b>R<sup>2</sup> 0.8505</b>	<b>R<sup>2</sup> 0.8510</b>	<b>R<sup>2</sup> 0.8515</b>



Robust S.E. hace referencia de Huber/ White test Significancia: two- tailed test  $p < .10^*$   $p < .05^{**}$   $p < .01^{***}$

En el modelo N°4, el coeficiente de *Rivaldisp* también actúa de forma prevista: el coeficiente negativo es altamente significativo ( $-1,225$   $p < 0,01$ ) sobre el volumen comercial. Es curioso observar como el coeficiente de la variable rivalidad sin disputas territoriales, en el modelo N°2 resulta ser positiva pero poco significativo, por otro lado, que en el modelo N°3 la variables disputas sin rivalidad presenta un coeficiente negativo pero no significativo.

## B. Análisis por regiones.

El análisis por regiones se encuentra resumido en el Cuadro N°5.

**Cuadro N°5. Efectos de Disp, Rival., Rivaldisp sobre el comercio por región.**

Variable	Europa	África	Oriente Medio	Asia	América
<b>Disp<sup>11</sup></b>	<b>-0.697 (0.439)</b>	<b>-0.386 (0.348)</b>	<b>-0.0481 (0.265)</b>	<b>-0.482**(0.238)</b>	<b>-0.717*** (0.246)</b>
<i>N° de obs.</i>	3423	2996	1868	1321	2787
<i>R<sup>2</sup></i>	0.83	0.77	0.85	0.82	0.81
<b>Rival<sup>12</sup>.</b>	<b>-0.267 (0.199)</b>	<b>-0.336 (0.226)</b>	<b>-0.279 (0.291)</b>	<b>-1.600 (1.030)</b>	<b>-0.486* (0.247)</b>
<i>N° de obs.</i>	3423	2996	1868	1321	2787
<i>R<sup>2</sup></i>	0.83	0.77	0.85	0.82	0.81
<b>Rivaldisp<sup>13</sup></b>	<b>-0.644*(0.202)</b>	<b>-0.728** (0.325)</b>	<b>-1.376 (0.947)</b>	<b>-0.817(0.624)</b>	<b>-0.726** (0.303)</b>
<i>N° de obs.</i>	3423	2996	1868	1321	2787
<i>R<sup>2</sup></i>	0.83	0.77	0.85	0.82	0.81

Significancia: two- tailed test  $p < .10^*$   $p < .05^{**}$   $p < .01^{***}$

Se implementaron todas las variables del modelo global usadas en cuadros anteriores.

<sup>11</sup> Sin variable rival

<sup>12</sup> Sin variable disp

<sup>13</sup> Sin variables rival y disp

La variable *Disp* se observa negativamente relacionada con el comercio para todas las regiones, lo que parece confirmar los resultados obtenidos por Simmons (2005) en el análisis de las disputas territoriales. Sin embargo, solo para Asia y América resulta altamente significativa. Se observa que el coeficiente más grande corresponde a América con -0,717.

Con respecto a la variables de *Rival* de Thompson, se observa que solo es significativa para la región de América, para las demás es difícil afirmar consistentemente la relación aun estando en el intervalo de 80% de confianza.

Para la variable *Rivaldisp*, los coeficientes para todas las regiones aparecen altos, sin embargo solo podemos apreciar que la región de Europa, África y de América resulta ser significativas, aunque con África hay que tener en cuenta que los volúmenes de intercambio comercial son bajísimos debido a los conflictos endémicos propias de las regiones y por supuesto no pueden ser comparados en el índice de virulencia de América. Con respecto a Europa el coeficiente parece como significativo, sin embargo, existe el efecto de la Guerra Fría que no viene representado en el modelo, ya que los países que integran la muestra son por lo general del bloque occidental.

### C. América Latina

**Cuadro N°6. Frecuencias de disputas y rivalidades para América**

<i>Variables</i>	'50	'60	'70	'80	'90	<i>Total</i>	<i>TOTAL general</i>
<i>Disp</i>	81	79	86	109	22	377	2010
<i>Rivaldisp</i>	52	65	62	70	14	263	860
<i>DispOriv</i>	30	24	26	30	6	116	903
<i>Riv0disp</i>	30	32	39	53	6	160	789
<i>Rival</i>	82	97	101	123	20	423	1649

En la Cuadro N°6 se puede observar la relación temporal entre disputas territoriales y rivalidades para el continente americano que se habían incorporado en el modelo. Se aprecia que entre las dos categorías globales, disputas territoriales reúnen un total de 377 casos para el periodo de 42 años y el mayor número se registra en el periodo de la década del '80. Por otro lado, para la rivalidad interestatal observamos 423 casos para el mismo periodo, y otra vez la década del '80 destaca con el mayor número de casos observados. Expresado en el porcentaje, vemos que la región americana reúne el 18,75% del total de los casos observados para las cinco regiones y 25,65% del total de las rivalidades.

Este resultado se aparta de los del estudio de Mares (2001), quien explora el efecto de los conflictos limítrofes<sup>14</sup> –aislando la contribución de esos conflictos como tal al nivel general de violencia interaestatal en la región- sobre la integración económica<sup>15</sup>, llegando a la conclusión de que no hay un patrón claro que asocie la existencia de un conflicto limítrofe en el Hemisferio Occidental con un nivel decreciente de cooperación económica ya que solo 9 de 38 diadas en conflicto no tenían alguna forma de cooperación económica institucionalizada.<sup>16</sup> Por lo que, si el país continúa formando parte de un bloque económico o si el país no ha roto los lazos comerciales, para el autor lleva a suponer que el efecto de las disputas sobre el comercio es ambiguo y que las razones para el vaivén en las relaciones económicas entre los países deben buscarse en las medidas de sustituciones de las importaciones, colapso o recuperación de los mercados de crédito internacionales y los conflictos internos.

Los resultados alcanzados por Mares<sup>17</sup>, pueden ser especificados si incorporamos, la idea de Gran Estrategia General como idea rectora, como la “fuerte” circunstancia bajo la cual, la rivalidad interestatal puede significativamente impactar sobre los flujos comerciales.

---

<sup>14</sup> Comprendidos por las disputas fronterizas tanto de tierra, agua como aire.

<sup>15</sup> El autor analiza cual es la relaciones de los conflictos limítrofes con la estabilidad democrática, el bienestar social, sin embargo dado los objetivos del presente trabajo solo se focalizar en los resultados recogidos con respecto a la variables integración económica.

<sup>16</sup> 25 países pertenecen a ACP comunes, 1 tiene un acuerdo de libre comercio bilateral (Venezuela-Colombia), 2 tiene múltiples acuerdos económicos bilaterales

<sup>17</sup> Como él mismo sugiere, pero sin hacer efectivo en su estudio,

**Cuadro N°7. Las rivalidades externas de América Latina durante el siglo XX**

Diada	Prolongada	Proto	Estratégica	Interestatal I	Interestatal II
Arg-Br			1817-1985		
Arg-Ch	1873- 1909		1843-1991	1873-1984	1897 -1984
Arg-Ch	1952-1984				
Arg-UK		1976-1983	1965-presente		
Bol-Ch			1836-presente	1857-1904	1927-1938
Bol-Par	1918-1938		1887-1938	1886-1938	
Bol-Per			1825-1932		
Br-De		1942-1945			
Br-UK					1849-1965
Ch-Per		1911-1921	1832-1929	1871-1929	
Ch-Per			1976-1977		
Col- Ec			1831-1919		
Col-De		1943-1944			
Col-Nic			1979-1992		
Col-Per		1899-1912	1824-1992		
Col-Ven		1982-2000	1831- presente		
Ec-Per	1891-1955		1830-1998	1891 –presente	1911- presente
Ec-Per	1977-1998				
Ec-USA	1952-1981				1972-presente
Mex-De		1939-1942			
Mex- USA		1911-1920		1836-1923	1859-1927
Per-USA	1955-1992				1992-presente
Urg-De		1939-1945			
Ven-Gua		1966-1982	1966- presente		
Ven-Tri		1996-1999			

Fuente: Diehl & Goertz (2000) y Thompson (2001)

## **V. Últimas apreciaciones**

La mayor parte de la literatura económica no explora el efecto que la variable rivalidad interestatal puede generar sobre el comercio. Es por tal motivo que el presente trabajo se concentró en examinar tres hipótesis. En primer lugar, si las rivalidades interestatales guardaban alguna relación causal con el flujo de intercambio comercial entre las diadas. Los resultados recogidos del modelo general señalaron que efectivamente existe una relación causal, ya sea entre las rivalidades definidas por Thompson como las rivalidades aquellas que se dieron acompañadas de las disputas territoriales o por los recursos.

En el segundo lugar se trató de observar si las disputas territoriales y la competencias por los recursos en el contexto de la rivalidad interestatales impacta más significativamente sobre el comercio que las rivalidades estratégicas definidas por Thompson. Para los modelos globales se observó que el efecto de rivalidad interestatal estratégica es altamente significativo, al igual que para la disputa territorial en el marco de la rivalidad interestatal también altamente significativo. Sin embargo, una vez observado el efecto por las regiones, se pudo apreciar que otra vez la variable rivalidad interestatal estratégica es solo significativa para la región de América, manteniendo casi el mismo coeficiente para el modelo global, mientras que para otras regiones el coeficiente era menor y no muy significativo. En cuanto, a la variable disputa territorial en el marco de la rivalidad interestatal resultó ser significativa para tres regiones, aunque más relevante para la región de América.

Sin embargo, el estudio deberá ser ampliado para su detallado análisis para identificar de qué forma actúa el efecto de las rivalidades sobre el comercio variando de acuerdo con las características individuales de las diadas en lugar de implementar los efectos fijos, como se ha hecho para el presente estudio. También para el mayor detalle sobre el juego de efectos político sobre económicos y viceversa habría que implementar un sistema de regresiones capaces de cooptar ambos efectos.

## ANEXO N°1

Muestra de los países agrupadas por región.

Tabla N°1: Países de América

USA	COL	SUR	BRA
CAN	VEN	AAB	BOL
BHM	NIC	GRN	CHL
CUB	TRI	SKN	PAR
MEX	BAR	SAL	ARG
HAI	GRN	COS	URU
DOM	SLU	GUA	
JAM	SVG	PAN	
HON	GUY	ECU	
BLZ	DMA	PER	Total: 36

Tabla N°2: Países de Asia

AFG	TAW	PHI	SIN
TKM	PPK	BHU	AUL
TAJ	ROK	BNG	PNG
UZB	JPN	SRI	FSM
CHN	IND	MAD	VAN
PAK	BHU	THI	SOL
TKM	MYA	MAL	

KYR	NEP	INS	
KZK	LAO	CAM	
MON	DRV	RVN	Total: 36

---

**Tabla N°3: Países de Europa**


---

UK	LUX	POL	UKR
IRE	SWZ	CZE	MLT
NTH	SPN	RUS	ALB
BEL	ITA	EST	GRC
FRN	ALG	LAT	LIB
GFR	CYP	LIT	BUL
GMY	AUS	FIN	
NOR	POR	HUN	
DEN	TUR	YUG	
NTH	GDR	ROM	Total: 36

---

**Tabla N°4: Países de Medio Oriente**


---

MOR	IRQ	ISR	LEB
ALG	KUW	JOR	
TUN	BAH	YAR	

LIB	IRN	YPR	
SUD	QAT	UAE	
EGY	OMA	YAR	
SAU	AFG	IRN	
SUD	PAK	SYR	Total:25

---

**Tabla: N°5: Países de África**


---

CAP	MLI	LBR	RWA
SEN	MAA	SIE	ZAM
STP	NIR	CEN	KEN
EQG	CDI	CON	SOM
NIG	BFO	ANG	ETH
CAO	BEN	DRC	MZM
GNB	GHA	SUD	MAW
GUI	TOG	UGA	COM
GAB	CHA	TAZ	DJI
GAM	CDI	BUI	YAR
YPR	SWA	ZIM	BOT
MAT	SAF	SEY	MAS Total: 48

---