

Intercambio, derecho y cultura: un análisis de la supranacionalidad en el comercio internacional

Trade, law and culture: an analysis of supranationality in international commerce

Marcelo Marzouka Devilat*

RESUMEN

Se estudia la emergencia de organizaciones supranacionales de comercio internacional, su naturaleza jurídica y su efecto en el intercambio entre los Estados miembros, controlado por la existencia de afinidad histórico-cultural entre los países, lo que facilitaría códigos legales, lingüísticos, simbólicos y sociales, así como capital social. Se utiliza metodología cuantitativa con muestreo aleatorio simple de 189 díadas de Estados, con un diseño no experimental de temporalidad transversal (año 2006). Los resultados sugieren que el efecto de las organizaciones supranacionales es heterogeneidad y que el efecto de la afinidad histórico-cultural varía para idioma, religión y relaciones previas de colonización.

Palabras clave: Regulación – Derecho – Supranacional – Comercio – Internacional.

* Abogado y Sociólogo de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Postúlos en Derecho Público Económico y en Cultura Árabe e Islámica, de la Universidad de Chile, y Diplomado en Negociación de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Profesor de Política y Cultura Árabe en el Instituto de Ciencia Política UC, y del Diplomado en Mediación en Conflictos Socioambientales del Centro UC de Políticas Públicas. Socio fundador de Invest Palestine, consultora basada en Santiago de Chile y Belén, que tiene como objetivo promover la inversión y el emprendimiento en los Territorios Palestinos Ocupados. ORCID: orcid.org/0000-0003-2771-2545. Recibido: 23 de marzo de 2020. Modificado: 24 de agosto de 2020. Aceptado: 2 de septiembre de 2020

ABSTRACT

The paper studies the emergency of supranational organizations in international commerce, its legal nature and its effect in the trade of its member States, controlling by historical and cultural affinity between countries, which would facilitate legal, linguistic, symbolic and social codes, as well as social capital. Quantitative methodology is used, with a simple random sampling method, forming 189 dyads of States, with a non-experimental design of transversal temporality (year 2006). The results suggest that the effect of supranational organizations is heterogeneous and that the effect of the historical and cultural affinity varies for language, religion and former colonialism relations.

Keywords: Regulation – Law – Supranational – Commerce – International.

I.- INTRODUCCIÓN

Esta investigación analiza la participación de los Estados nacionales en organismos supranacionales de comercio internacional (OMC, CIADI y UE). Se observa la relación entre la participación en organizaciones supranacionales, por un lado, y el nivel de intercambio comercial de los Estados, por el otro, controlando por producto interno bruto, población nacional, distancia entre países y existencia de frontera entre países. La hipótesis principal es que la participación en estos organismos supone la adopción de acuerdos, reglas y fallos arbitrales, que permiten reducir la incertidumbre jurídica propia del comercio internacional y generar mayor confianza, lo cual se relacionaría con un mayor intercambio comercial entre Estados. Además, se observa la influencia de la afinidad

histórico-cultural entre los Estados, a través de variables como idioma, religión y pasado colonial común. Una segunda hipótesis es que el compartir una afinidad histórico-cultural contribuiría positivamente a la interacción comercial, al facilitar códigos lingüísticos, simbólicos y sociales, con los cuales la formación de capital social se enfrenta con menores desafíos.

Se utiliza metodología cuantitativa de muestreo aleatorio simple, un diseño no experimental de temporalidad transversal, observándose las variables para el año 2006, a través de 189 díadas de Estados, para un universo de 15.400 díadas posibles.

Los resultados sugieren que el efecto es positivamente significativo solo para las organizaciones que tienen cierta exclusividad en su membresía

y un carácter regional. Por su parte, el idioma no tiene efecto significativo; mientras que la religión común disminuye significativamente el comercio entre los países, y que la existencia de

relaciones históricas de coloniaje entre los países, así como la existencia de un colonizador común, logran aumentar significativamente el comercio.

II.- PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Presentación del problema

El creciente intercambio comercial en el mundo ha producido la necesidad de regular estas relaciones jurídicas con instrumentos adecuados, lo que ha significado un importante aumento de los actos e instituciones jurídicas internacionales: tratados de libre comercio, uniones aduaneras, tratados de cooperación económica, organismos de cooperación económica internacional, tribunales internacionales y supranacionales, etc. Todos estos eventos evidencian la importancia de que el derecho cumpla su función como sistema operacionalmente clausurado: asegurar las expectativas normativas de conducta (Luhmann, 1993, 2002; Mascareño, 2004, 2007). Esto produce distintos niveles de regímenes jurídicos, según el problema que pretendan resolver y la función que pretendan cumplir. Actualmente, podemos distinguir cuatro niveles de regímenes jurídicos: nacional, internacional, supranacional y neoespontáneo.

Particularmente interesante resulta el nivel supranacional (Mogilevich,

1972; Sandholtz y Stone Sweet, 1998; Gruber, 2000), el cual pretende asegurar expectativas públicas o privadas. Al igual que el nivel internacional, involucra la participación de los Estados nacionales. Sin embargo, en la supranacionalidad el aseguramiento de expectativas se desplaza a un órgano independiente, cuyas decisiones no siempre tienen que aprobarse por los Estados en cuestión (Mascareño, 2007). En ese sentido, podría entenderse que, en el acto de participación de instancias supranacionales, hay una verdadera pérdida de soberanía por parte del Estado, al someterse a la potestad de un organismo que puede sancionarlo y cuyo funcionamiento no depende de su voluntad. Considerando la evidente controversia de esta decisión, es de suponer que un Estado lo asumiría entendiendo que la participación en estos organismos le permite relacionarse mejor con otros Estados, al reducir la complejidad de las relaciones internacionales, dando mayores certezas y garantías de su cumplimiento de condiciones relevantes para el intercambio internacional. Visto así,

el Estado buscaría una forma de integración y de reducción de la incertidumbre jurídica, producto de la falta de legislación internacional estándar.

Nuestro objetivo es analizar la emergencia de organismos supranacionales de comercio y su relación con el nivel de comercio de los países. Para ello, observamos la relación entre la participación en organismos supranacionales de comercio y el nivel de comercio de los países. Al respecto, sostenemos que las organizaciones supranacionales, al contemplar instancias de estandarización de normas jurídicas y/o mecanismos de resolución de conflictos jurídicos, suponen una

reducción de la complejidad en el intercambio comercial internacional, lo cual permitiría mayor certidumbre jurídica y confianza y, por lo tanto, estimularía el comercio entre los países participantes en tales instituciones supranacionales.

Asimismo, nos proponemos analizar si la influencia de variables de afinidad histórica (relaciones históricas de colonización) y cultural (idioma y religión), facilitan la compatibilidad normativa, y fomentan la generación de redes, capital social y confianza, contribuyendo también a reducir la incertidumbre jurídica.

III.- MARCO TEÓRICO

Derecho, validez y sistemas sociales

Dentro de las sociedades modernas se ha producido lo que la teoría de sistemas ha denominado sistemas sociales funcionales, los que poseen sus propios medios simbólicamente generalizados de comunicación (MSGC) para facilitar la aceptación de los mensajes comunicados dentro de cada sistema (Luhmann, 1998; 2007), lo cual favorece su autonomía (Chernilo 2007), pero no su total independencia, debido a su diferenciación funcional y acoplamiento estructural. Dentro de estos sistemas se encuentran, entre otros, la política, la economía, el arte y el derecho. Este último se estructura sobre

la base de la validez como medio de comunicación simbólicamente generalizado y decide sobre la legalidad/ilegalidad de las pretensiones de otros sistemas, lo cual pretende, en último término, asegurar sus expectativas normativas (Luhmann, 1993, 2002; Mascareño, 2004, 2007), lo que constituye su función sociológica más importante.

La diferenciación funcional y la clausura operacional del sistema del derecho implican que la legitimidad del derecho debe surgir de reglas formales producidas a través del sistema jurídico. Así, “la legitimación legal viene, en este sentido, desde el interior del sistema jurídico o más específicamente, desde su propia autoindicación

como orden válido” (Mascareño, 2004: 73). Aquello tiene plena coherencia con el carácter autopoiético del derecho, lo cual significa que los elementos que lo componen como sistema deben ser producidos dentro de sí mismo (Teubner, 1984, 1993; Luhmann, 2002).

Lo anterior implica lo que Luhmann llamó clausura normativa del sistema, lo cual permite, a su vez, su apertura cognitiva. Esto implica un “contexto de autoobservación continua del sistema según el esquema de legalidad/ilegalidad” (Luhmann, 2002: 137), es decir de clausura normativa; pero a la vez, la condición de integrar al sistema la praxis presente y futura en sus decisiones, lo que implica una apertura cognitiva del sistema hacia su entorno (Luhmann, 2002).

Intercambio comercial internacional: confianza, redes y capital(es)

Si la validez es el msgc del sistema del derecho, el dinero es el del sistema económico. Con su utilización, las dificultades propias de establecer una relación social se ven reemplazadas por la adopción universal de código binario pago/no pago, que reduce, en último término, la complejidad del sistema, y facilita la interacción en la que puede actuar. Ahora bien, la adopción del dinero como msgc supone la confianza en el sistema económico (y sus componentes) y en que el dinero, en tanto medio de comunicación, será

aceptado en las operaciones que desarrolle en este sistema. Esto es lo que Luhmann denomina confianza sistémica: una confianza que no depende del conocimiento profundo que tenga de la persona con la que estoy interactuando (como en la que confianza personal), sino más bien, una confianza en el funcionamiento correcto de los sistemas. En el caso particular de las relaciones comerciales empresariales, la confianza personal subsiste en buena proporción junto a la confianza sistémica, lo cual resulta evidente en la existencia de los *business gifts* (Ortúzar, 2012), que pretenden fomentar la construcción de una relación personal más allá del intercambio comercial. Esta coexistencia de confianza personal y sistémica es especialmente relevante para las relaciones empresariales internacionales, en las que elementos como la distancia y las diferencias culturales y lingüísticas generan mayores desafíos para la generación de confianza.

Luego, si entendemos que “la confianza siempre recae en una alternativa crítica, en la que el daño resultante de una ruptura de la confianza puede ser más grande que el beneficio que se gana de la prueba de confianza asegurada” (Luhmann, 1996: 40); entonces, particularmente en el comercio, la ruptura de la confianza supone un costo muy alto si es que se opera, como generalmente se hace, con transacciones reiteradas y constantes entre las partes. Dicho de otra forma, entre partes que esperan intercambiar comercialmente de forma regular –y no esporádica–,

la formación y mantención de la confianza es fundamental para mantener los lazos y las transacciones, siendo su ruptura muy costosa a largo plazo (aunque pueda ser beneficiosa en términos inmediatos). Así, la infracción de las normas de las organizaciones supranacionales, así como de las resoluciones de sus tribunales, supondría una violación de esa confianza asegurada, lo cual tendría como consecuencia la exclusión del sistema. Esta potencial exclusión del sistema, como consecuencia del incumplimiento del ordenamiento jurídico comercial, constituye una forma de asegurar el cumplimiento del Derecho, distinta a la fuerza estatal característica del Estado-nación, pero que persigue el mismo objetivo (Mascareño, 2013).

Otro elemento importante en el intercambio comercial internacional lo constituyen las redes de comercio: Brian Uzzi (1996; 1999) estudió la influencia de las relaciones sociales en las conductas económicas de algunas compañías en Nueva York, sosteniendo que “las redes de organizaciones operan con una lógica de intercambio que difiere de la lógica de los mercados [...] Los lazos sociales estables modelan las expectativas y oportunidades de los actores de formas que difieren de la lógica económica del comportamiento de mercado” (Uzzi, 1996: 4). Al respecto, Kali y Reyes (2007) examinaron el sistema de comercio internacional como una red interdependiente de países. Sus resultados mostraron que, a pesar de la difusión de una red global

de comercio entre países —sobre todo a partir de los años ‘90—, para los niveles mayores de comercio, el sistema sigue manteniendo una estructura centro-periferia, existiendo países con una mayor influencia y actividad en el intercambio internacional.

De esta forma, al igual que en el comportamiento intranacional, las redes promovidas por factores sociales pueden afectar los intercambios económicos internacionales de maneras en que las variables puramente económicas no pueden captar, siendo necesario incluir otras variables de tipo cultural e histórico.

Un efecto de la participación en redes es el capital social (Coleman, 1988; Putnam, 1993; Bourdieu, 2011), entendiéndosele como “conjunto de recursos actuales o potenciales ligados a la posesión de una *red durable de relaciones* más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de interreconocimiento; o, en otros términos, a la *pertenencia a un grupo*, como conjunto de agentes que no solo están dotados de propiedades comunes [...], sino que también están unidos por *vínculos* permanentes y útiles” (Bourdieu, 2011: 221). Si bien en estas definiciones, el capital social es entendido como un atributo de las personas, vale decir, capital social individual; también se le ha conceptualizado y utilizado en la forma de capital social colectivo, no siempre exento de problemas (Portes, 2000). Lo cierto es que, en el contexto de una sociedad global y con interacciones económico-jurídicas

desterritorializadas e internacionales (Teubner, 1993, 2004; Mascareño, 2007, Luhmann, 2007), es posible que ciertos códigos derivados del idioma o religión permitan la formación de un capital social (individual o colectivo) de carácter internacional, lo que podría incidir en el intercambio económico entre los ciudadanos o residentes¹ de ciertos países. Asimismo, la existencia de una historia de relaciones comerciales entre países, debido a relaciones de coloniaje entre ellas, por ejemplo, podría tener similares efectos.

En definitiva, la participación de los Estados en instancias internacionales y supranacionales de comercio, podría ayudar a generar mayor confianza, vía armonización de normas y creación de instancias de resolución de conflictos; así también, el compartir códigos sociales, lingüísticos y simbólicos, y el tener una historia previa de intercambio económico, podría contribuir en la generación de redes y de capital social entre países y sus ciudadanos o residentes, lo que incentivaría, en última instancia, al aumento del comercio internacional entre aquellos.

Organismos supranacionales: armonización de normas y resolución de conflictos jurídicos

Los ordenamientos jurídicos nacionales han debido actualizarse constantemente, aunque no siempre con la velocidad debida, frente al aumento del intercambio comercial internacional y los desafíos que supone. Esto ha significado también suscripción de diversos tratados internacionales, tratados bilaterales y multilaterales de libre comercio, así como la emergencia de organismos regionales de promoción y coordinación comercial. Dichas operaciones obedecen a la necesidad del sistema social del derecho de cumplir con su principal función social, a saber, el aseguramiento de expectativas normativas para reducir la incertidumbre propia del actuar en sociedad (Luhmann, 1993, 2002; Mascareño, 2004, 2007). En ese contexto, el sistema social del derecho ha adoptado cuatro niveles de operaciones: nacional, internacional, supranacional y neoespontáneo.

Los dos primeros corresponden a la clásica división entre derecho nacional e internacional. Por su parte, el régimen neoespontáneo (Teubner, 2004) es el único que asegura solo expectativas privadas en un espacio global, regulando relaciones entre “actores que operan transnacionalmente y para los cuales está abierto qué tipo de derecho es aplicable” (Mascareño, 2007: 20), teniendo amplia aplicación el principio de la autonomía de la voluntad de las

1 Nos referimos a “ciudadanos o residentes” debido a la posibilidad de que un extranjero resida en un país y genere sus intercambios comerciales desde aquel.

partes. En tanto, el nivel supranacional se caracteriza por manejar riesgos provenientes de regionales o globales, regulándose a través de la coordinación normativa de sus participantes. Este nivel se genera principalmente mediante una delegación de potestades por parte de los Estados miembros de cada instancia, y regula relaciones entre Estados, entre Estados y personas, y ocasionalmente entre personas² (Mascareño, 2007).

En el nivel supranacional, el aseguramiento de expectativas se desplaza a un órgano independiente, cuyas decisiones no tienen que aprobarse por los Estados en cuestión, pudiendo verse que estos se someten a la potestad de un organismo que puede sancionarlos y cuyo funcionamiento no depende de su voluntad. En efecto, para Gruber (2000) lo que define la supranacionalidad de estas organizaciones es, en primer lugar, la apertura de las disposiciones normativas sustantivas de los acuerdos que los fundan (en comparación a los términos de cooperación internacional tradicionales, como podrían ser el Mercosur u otros bloques de comercio). Y, en segundo lugar, la existencia de procedimientos de toma de decisiones que prescinden de la voluntad de los Estados individualmente considerados.

De este modo, con un procedimiento basado en el conocimiento

especializado y una legitimidad delegada por parte de los Estados participantes (Mascareño, 2007), los organismos supranacionales se encargan de armonizar las distintas regulaciones comerciales que pueden existir, además de contar con instancias de resolución de disputas (a través del arbitraje o la conciliación), que funcionan con independencia de los Estados que los componen. Es por esto que, en su operar, desarrollan la función del ordenamiento jurídico en el comercio internacional: ajuste de expectativas normativas recíprocas, públicas y privadas, bajo sanción de exclusión del sistema.

De esta forma, en el marco de relaciones sociales desterritorializadas que se dan en el marco del comercio internacional, las organizaciones supranacionales concurren como formas jurídicas nuevas que permiten reducir la complejidad del sistema del comercio internacional, producir confianza sistémica dentro del mismo y asegurar las expectativas normativas de quienes participan en él. Los organismos de este tipo que son estudiados aquí son la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) y la Unión Europea (UE).

2 Si existen, por ejemplo, sanciones penales a un jefe de Gobierno por actos cometidos en su calidad de tal.

Supranacionalidad, historia y cultura: complementando el modelo de gravedad

Desde la década de los '60, se ha estudiado el efecto de diversas variables en el comercio bilateral y regional entre los países a través del “modelo de gravedad”, el cual relaciona el intercambio económico entre dos países, con su distancia geográfica, existencia de fronteras comunes y su “peso” (es decir, su PIB). Investigaciones posteriores han modificado el modelo original, para incluir otras variables: población, religión, idioma, tradición legal y participación en bloques de comercio (Lewer y Van der Berg, 2007), tipo de producto intercambiado (Grant y Lambert, 2008), participación en tratados regionales de comercio (Tinbergen, 1962; Aitken, 1973; Brada y Mendez, 1985; Frankel, Stein y Wei, 1996; Krueger, 2000; Grant y Lambert, 2008), la existencia de fronteras políticas (Anderson y van Wincoop, 2003), patrones históricos de comercio (Eichengreen e Irwin, 1998), monedas comunes (Frankel y Rose, 2002), entre otras.

Los estudios que incorporaron participación en tratados regionales de comercio mostraron resultados contradictorios. Respecto de la Unión Europea, algunos estudios mostraron un efecto positivo y significativo de la participación en el comercio internacional, mientras que otros mostraron efectos insignificantes e incluso negativos. Estos mismos resultados

contradictorios se observaron en investigaciones respecto del North American Free Trade Agreement (NAFTA), el Mercosur, el Pacto Andino, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y el Closer Economic Relations (CER) (Grant y Lambert, 2008: 766).

Así, el efecto de los tratados de libre comercio en el comercio internacional parece no ser siempre el mismo, dependiendo de una serie de variables. Algunas investigaciones sugieren que los beneficios de estos tratados son significativamente mayores cuando son obtenidos a través de la expansión de bloques internacionales de comercio, en comparación a los obtenidos a través de las varias negociaciones multilaterales (Freund, 2000). Otras investigaciones sugieren que el efecto de los tratados regionales de libre comercio depende fundamentalmente del producto sobre el que versan, siendo los tratados sobre productos agrícolas los que tienen mayor impacto sobre el intercambio comercial de los países signatarios (Grant y Lambert, 2008).

Por otra parte, Lewer y Van der Berg (2007) ocuparon la participación en un mismo bloque de comercio como forma de aislar y distinguir su efecto respecto de religión, idioma y tradición jurídica. En esta investigación será incluida con el mismo propósito, incorporando, además, la existencia de fronteras políticas entre los países y las relaciones históricas de colonización.

El factor cultural: religión, idioma y tradición jurídica

Pocos estudios han incorporado la influencia de las variables culturales en el comercio internacional. Es claro que el compartir códigos de comunicación y conducta da facilidades para establecer relaciones, por lo que resulta factible preguntarse por el efecto de las afinidades culturales en el establecimiento de relaciones comerciales. Lewer y Van der Berg (2007) estudiaron el rol de la religión y de las redes en el comercio internacional. Su hipótesis principal: el compartir una religión entre países, ayuda a construir redes de comerciantes, lo que implicaría un mayor nivel de comercio. Sus resultados mostraron que no todas las religiones tienen el efecto de aumentar el comercio entre países: mientras que las religiones budista, confucianista, cristiana-ortodoxa, hinduista y protestante tienen un efecto significativo en promover el comercio entre países, la religión católica romana tiene una influencia negativa, y el Islam y judaísmo no tienen efectos significativos.

Nos interesa comprobar el impacto de las variables socioculturales en el comercio entre países. Esto se fundamenta en que variables como religión e idioma, se constituyen como fuente de recursos simbólicos y lingüísticos que promueven la interacción social y la generación de capital social. Lo anterior haría más fácil el comercio entre los nacionales de aquellos países que compartan estas variables.

Por otra parte, un factor relevante en cuanto a la compatibilidad y armonización de normas lo constituye la tradición jurídica de cada país. Lewer y Van der Berg (2007) incorporaron también esta variable en su investigación, fundamentando que generaría –al igual que la religión– un efecto generador de redes. Sus resultados mostraron que el compartir una tradición jurídica tiene un efecto positivo en el nivel de comercio. Si bien compartimos la fundamentación anterior, entendemos que el efecto de la tradición jurídica es más amplio. La herencia cultural se manifiesta también en la tradición jurídica. El compartir esta última debiera facilitar la armonización de normas jurídicas, al poseer un tronco común, debiera ser más sencilla. No obstante, en nuestro análisis debimos descartar la variable de tradición jurídica común, en virtud de la enorme cantidad de casos perdidos que acarrea. Futuras investigaciones en las que pueda incluirse esta variable, con tamaños muestrales más grandes, resultarían interesantes.

El peso de la historia

Varias investigaciones han expuesto los patrones históricos de comercio entre países (Saul, 1960; Mitchell, 1993; Eichengreen e Irwin, 1998; Carmagnani, 2011). Sin embargo, son pocas las que los han relacionado con el nivel de comercio internacional actual. A pesar de esto, una presunción obvia es que los flujos de comercio previos

influyen positivamente en los flujos de comercio actuales; sin perjuicio de las circunstancias que puedan modificar esta relación: guerras, depresiones, conflictos de comercio, etc. (Eichengreen e Irwin, 1998). Eichengreen e Irwin (1998) estudiaron el efecto que tenía en el intercambio comercial, el nivel histórico de comercio entre países, entendiéndolo como variable que podría afectar el nivel de comercio actual. Utilizando mediciones de los años 1949, 1954 y 1964, muestran un efecto positivo significativo de la historia de comercio entre países en el nivel de comercio actual entre ellos. Incluyeron también en sus análisis la existencia de una relación histórica de colonización entre los países y su efecto en el comercio internacional. Esta variable se observó para el caso de las colonias británicas, las naciones miembros del Commonwealth, la

presencia estadounidense en Filipinas y la holandesa en Indonesia. Así, dentro del término “relaciones coloniales”, englobaban la relación de colonia propiamente tal, el protectorado y el mandato, que son formas jurídicamente distintas, en términos del Derecho Internacional.

Entenderemos nuestra variable de relación histórica de colonia de la misma forma. Esta variable podría fomentar la creación de capital social y redes comerciales entre los países, y teniendo entonces un efecto positivo en el intercambio comercial internacional, será incluida en nuestro modelo. Asimismo, también incluiremos una variable que medirá la existencia de un país colonizador común a lo largo de la historia de los países, pues podría influir en la presencia de valores, símbolos, historias e instituciones comunes entre éstos.

IV.- DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Muestreo

Se realizó una investigación con un modelo de temporalidad transversal y de diseño no experimental. Se observaron las variables para el año 2006, considerando la disponibilidad de datos para todas las variables involucradas y queriendo evitar cualquier influencia de los efectos de la crisis subprime. Las unidades de análisis y de observación corresponden a décadas

de países del mundo, las cuales fueron seleccionadas a través de un muestreo aleatorio simple. Siguiendo la lógica utilizada por Eichengreen e Irwin (1995; 1998), consistente en realizar combinaciones sin repetición de los países, consideramos un universo de 15.400 décadas de países, para un total de 177 países, cuya información de intercambio comercial se encuentra disponible en el Direction of Trade

Statistics Yearbook (2010) del International Monetary Fund.

De este universo, seleccionamos un total de 189 díadas para la muestra, de la siguiente forma: $n = pq(z/B)^2$. Dado que la proporción poblacional (p) es desconocida (y, en consecuencia también lo es el valor q), el modelo cuenta con un nivel de heterogeneidad de 50% ($p = q = 0,5$). Además, se aplica un nivel de confianza de 90% ($z = 1,65$) y un error muestral de 6% ($B = 0,036$). Se consideró aplicar un factor de corrección, por tratarse de una población finita, lo cual se descartó pues, en nuestro caso, $1 - (n/N) \geq 0,95$ y $n \leq (N/20)$.

Siguiendo a Lewer y Van der Berg (2007), se consideraron los datos de idioma y religión más difundidos en la población, y no el idioma y religión oficiales; primero, por la gran cantidad de Estados laicos, y segundo, pues resulta lo más lógico si intentamos captar la afinidad entre las poblaciones de cada país y no entre los Estados.

Técnica de análisis de datos

Para el análisis de los datos se utilizó el modelo de gravedad ocupado por Eichengreen e Irwin (1995, 1998), y Lewer y Van der Berg (2007). Dado el carácter de las variables intercambio comercial, PIB, población y distancia, usamos logaritmos en ellas para realizar las regresiones. Esto acarrea un problema para el caso particular de la variable dependiente (intercambio comercial), pues en muchos casos este valor es igual a cero, lo que haría que no fueran

considerados (el logaritmo de cero no existe). Por esto, en las investigaciones anteriores, la variable de intercambio comercial (trade) era reemplazada por $\text{trade}+1$, y se usaban distintos métodos de regresiones.

Por nuestra parte, optamos por expresar la variable de intercambio comercial como $\text{trade}+1$, pero utilizamos la metodología clásica de los *ordinary least squares* (OLS, mínimos cuadrados ordinarios), con algunas variables expresadas en forma logarítmica³. Ello, en atención a que los OLS es la metodología utilizada por la mayor parte de las investigaciones consultadas que aplican el modelo de gravedad, siendo de nuestro interés el recoger estas experiencias metodológicas, incorporando diversos conjuntos de variables en los modelos de regresión.

En ese sentido, descartamos utilizar la metodología SOLS (*scaled ordinary least squares*) seguida por Lewer y Van der Berg (2007), así como el estimador PPML (*poisson pseudo maximum*

3 Para poder utilizar OLS, se realizó una revisión del cumplimiento de los supuestos de esta metodología de análisis. Se cumplió con un muestro aleatorio simple; asimismo, se asume la linealidad del modelo en los parámetros, así como el término de error (u). Se consideró como irrelevante la presencia de multicolinealidad entre las variables independientes de cada modelo, en vista de que lo que nos interesa son las predicciones de la variable dependiente. Por otra parte, la homocedasticidad se diagnosticó con el test de Breusch-Pagan, el cual mostró la presencia de heterocedasticidad para 3 de los 4 modelos, lo cual fue corregido ocupando errores estándares robustos.

likelihood) (Santos Silva y Tenreiro, 2006), y el Heckman Sample Selection Estimator (Heckman, 1979), que permitirían abordar los problemas de heterocedasticidad presentados en este

estudio (Sheperd, 2016), en virtud de la extendida utilización de los OLS y de que consideramos que la corrección a través de errores estándares robustos resulta suficiente.

V.- ORGANISMOS SUPRANACIONALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL: MÁS ALLÁ DEL MODELO DE GRAVEDAD

Intercambio comercial internacional y participación en organizaciones supranacionales

Más de la mitad de la muestra (52,3%) tiene un intercambio menor a un millón de dólares para el año 2006. Se observa una gran dispersión de los datos (DE = 4.719,03 millones de dólares) y la existencia de casos extremos que muestran grandes cantidades de intercambio (gráfico 1).

Tabla 1. Díadas de países con intercambio comercial

Sin intercambio comercial	69	36,5%
Con intercambio comercial	120	63,5%
Total	189	100%

Fuente: Elaboración propia. n=189

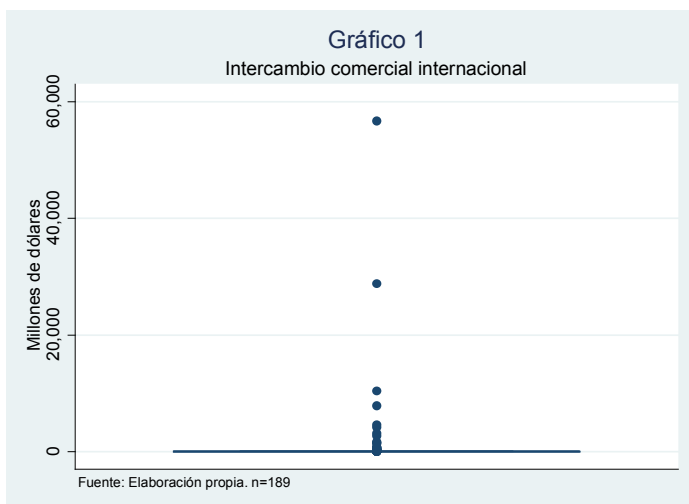


Tabla 2. Participación en organizaciones supranacionales de comercio

	OMC	CIADI	UE
Compartida	56,61%	57,14%	1,58%
No compartida	43,39%	42,86%	98,42%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia. n=189

La Tabla 2 expresa la participación compartida en organizaciones supranacionales de comercio (o que contemplan instancias comerciales).

RESULTADOS: LAS FORMAS DEL MODELO DE GRAVEDAD

La forma original del modelo de gravedad (Deardorff, 1998), plantea al PIB como la primera variable introducida, la que afectaría positivamente el comercio entre países. Esto resulta confirmado con nuestros datos, al ver que la sola variable de PIB explica un 41% de la variación del comercio internacional. Además que un aumento de un 1% en el PIB combinado de los países de la díada aumenta en un 0,41% en el comercio entre ambas naciones. La relación se muestra en el gráfico 4.

A continuación nos disponemos a probar cuatro modelos de regresión: el primero corresponderá a la forma base o clásica del modelo de gravedad, esto es, incluyendo la población, la distancia entre países y la contigüidad. Un segundo modelo se ejecutará agregando las tres organizaciones supranacionales para testear nuestra

hipótesis principal, controlando por la pertenencia al mismo bloque de comercio, para aislar su efecto. El tercer modelo comprenderá la forma clásica, más las variables de afinidad socio-cultural (idioma y religión común, y pasado colonial común), para testear nuestra segunda hipótesis, controlando también por la pertenencia al mismo bloque de comercio. Por último, se analizará el modelo completo con todas las variables señaladas. En vista de la presencia de heterocedasticidad en los últimos tres modelos, se aplicaron las regresiones con errores estándares robustos para corregir los problemas de varianza que aquello presenta. En la Tabla 3, se disponen los datos para estos cuatro modelos.

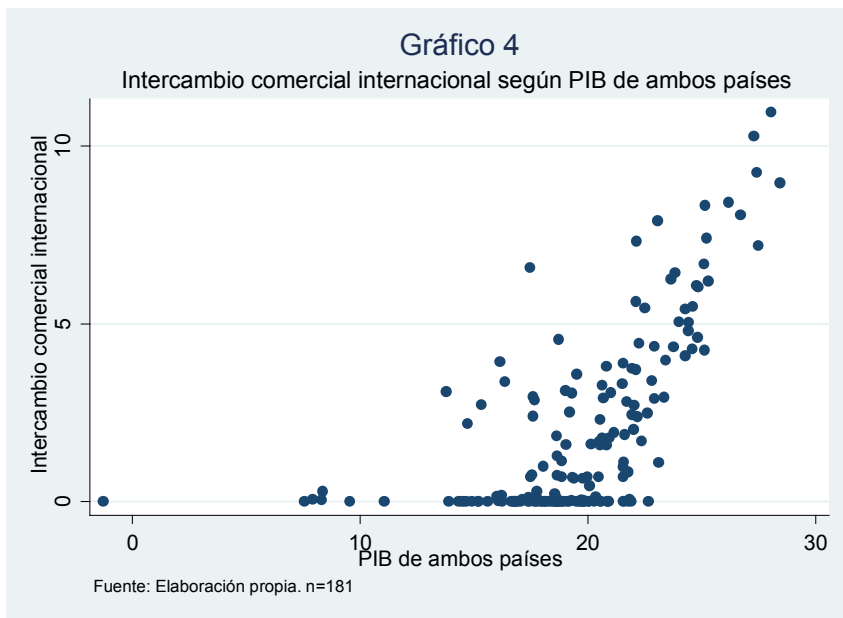


Tabla 3. El modelo de gravedad y las organizaciones supranacionales de comercio

	OLS-log			
	1	2	3	4
constante	-5,59	-5,31	-6,25	-5,93
	(6,31)**	(5,98)**	(7,26)**	(6,82)**
	[3,75]**	[3,59]**	[3,74]**	[3,52]**
PIBs	0,42	0,41	0,46	0,44
	(8,96)**	(8,83)**	(9,83)**	(9,36)**
	[5,5]**	[5,44]**	[5,67]**	[5,4]**
Poblaciones	-0,019	-0,02	-0,04	0,03
	(0,51)	(0,6)	(1,15)	(0,82)
	[0,48]	[0,57]	[1,21]	[0,85]
Distancia	-0,04	-0,06	-0,05	-0,06
	(0,93)	(1,35)	(1,22)	(1,35)
	[0,95]	[1,38]	[1,27]	[1,37]
Contigüidad	2,89	1,91	1,79	1,63

OLS-log				
	1	2	3	4
	(3,95)**	(2,45)**	(2,23)**	(2,04)**
	[3,39]**	[2,15]**	[1,87]*	[1,3]
OMC	/	0,26	/	0,21
		(0,93)		(0,77)
		[0,93]		[0,76]
CIADI	/	-0,21	/	-0,28
		(0,75)		(1)
		[0,76]		[1,04]
UE	/	2,41	/	2,7
		(2,1)**		(2,44)**
		[1,82]*		[1,98]**
Lenguaje	/	/	0,07	0,09
			(0,49)	(0,69)
			[0,35]	[0,51]
Religión	/	/	-0,25	-0,22
			(1,32)	(1,17)
			[1,86]*	[1,88]*
Colonia	/	/	2,17	2,09
			(1,71)	(1,66)*
			[5,35]**	[5,09]**
Col. Común	/	/	0,98	1,05
			(2,22)**	(2,41)**
			[2,23]**	[2,55]**
Bloque de comercio	/	0,93	1,17	0,83
		(2,1)**	(2,73)**	(1,89)*
		[1,8]*	[2,18]**	[1,63]
R ²	0,45	0,49	0,54	0,56
R ² ajustado	0,44	0,47	0,51	0,52
Errores estándar	1,87	1,83	1,76	1,74
N	181	181	173	173

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Estadísticos-t en paréntesis, estadísticos-t robustos en paréntesis cuadrados. *indica significancia al 90% de confianza, y ** al 95%.

Nota 2: Todos los R² resultan significativos al 95%, según estadístico F y estadístico F robusto.

La columna 1 muestra la forma clásica del modelo de gravedad. El PIB, que es la principal variable de este modelo, muestra un efecto positivo y significativo con el intercambio comercial internacional, el cual se mantiene a lo largo de las cuatro columnas. La población y la distancia, sin embargo, muestran un efecto prácticamente neutro, que no resulta estadísticamente significativo.

Los resultados muestran que el crecimiento se incrementa con el aumento del PIB y también con la existencia de una frontera territorial común (contigüidad), lo cual resulta consistente con la literatura.

Esta regresión logra explicar un buen porcentaje (45%) de la varianza del intercambio comercial internacional. Ahora bien, si comparamos los modelos a través del R^2 ajustado, observamos que las variables histórico-culturales (modelo 3) logran aumentar la explicación de la varianza en mayor medida que las variables que miden la pertenencia a organizaciones supranacionales (modelo 2). Sin embargo, en virtud de la heterocedasticidad de la muestra, puede que estos valores no sean significativos. De cualquier forma, el modelo completo,

en la cuarta columna, logra explicar mayor porcentaje de esta varianza que el resto de los modelos, como es de esperar, aunque solo sea en un punto porcentual.

Por otra parte, de las organizaciones supranacionales solo la Unión Europea muestra resultados estadísticamente significativos, lo cual indica que la pertenencia a este organismo efectivamente se correlaciona con un alto nivel de comercio entre sus miembros. Este efecto también aparece como significativo en el modelo completo de la columna 4.

En la columna 3 (variables histórico-culturales) se observa que un alto nivel de comercio se correlaciona con la co-pertenencia a un bloque de comercio, así como con la existencia de relaciones previas de colonización y el haber tenido un colonizador común. La religión común, en cambio, pareciera reducir el intercambio entre países. El lenguaje común no muestra efectos significativos. Para la columna 4, se mantienen significativos los coeficientes de las variables de religión común, relaciones previas de colonización y colonizador común; los de pertenencia al mismo bloque de comercio, en cambio, desaparecen.

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS: SUPRANACIONALIDAD, CULTURA E HISTORIA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Una primera pregunta relevante que surge de la observación de los resultados es por qué la población y la

distancia tienen un efecto casi neutro en el comercio internacional. Para la primera variable hay diferencias en la

literatura en torno a su efecto: Eichengreen e Irwin (1998) exhibieron que el PIB tenía un efecto positivo y significativo en el intercambio internacional, lo cual justificaron señalando que economías más grandes comerciaban más. Sin embargo, Lewer y Van der Berg (2007) mostraron resultados opuestos, teniendo esta variable efectos negativos y significativos, pues “poblaciones más grandes permiten a los países especializarse más e intercambiar dentro de sus fronteras” (p. 775).

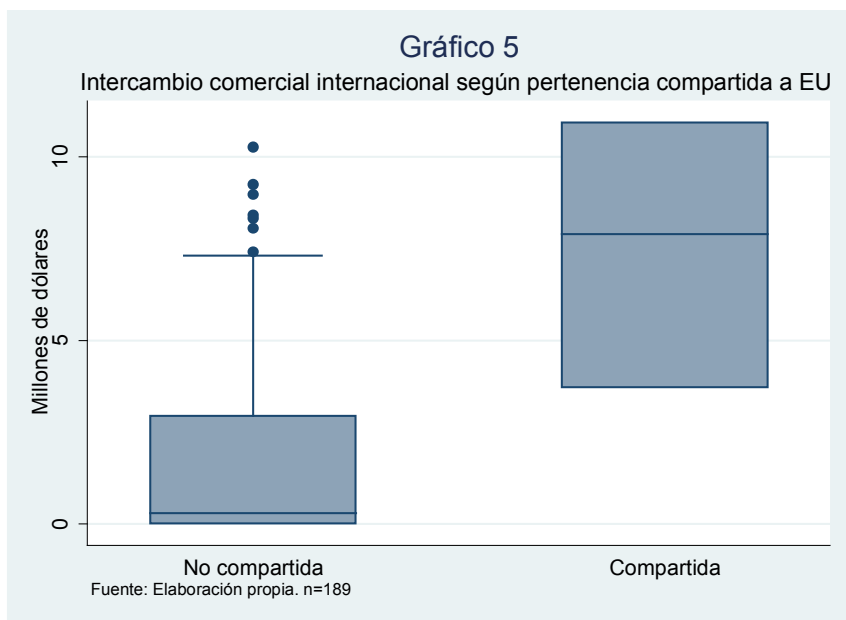
Por otra parte, el poco efecto de la distancia entre los países puede explicarse, entre otras posibles, por dos razones: primero, la mejora de la tecnología y formas de telecomunicación y trasportes reduciría los costos para el comercio entre países alejados por grandes distancias. En segundo lugar, la emergencia de un sistema de intercambio comercial global y el aumento en las últimas décadas de distintos centros o nodos de comercio en distintas partes del mundo, ha significado que la distancia sea menos relevante. La reducción de la importancia de la distancia es acorde a los resultados de Eichengreen e Irwin (1998), que mostraron que esta variable iba perdiendo su relevancia a medida que avanzaba el tiempo, tomando el período entre 1928 y 1964.

Como se señaló, la pertenencia a organizaciones supranacionales de comercio muestra significancia estadística solo para el caso de la Unión Europea (UE). Así, la certidumbre producida por la pertenencia común a

esta organización logra tener un efecto positivo en el intercambio comercial. El gráfico 5 expone, para la muestra, la diferencia entre el intercambio comercial internacional para los países que comparten y no comparten la membresía a la UE. En tanto, para las otras organizaciones supranacionales, la OMC y el CIADI, no se observa significancia estadística.

Otro hecho relevante es que los bloques de comercio presentan un efecto significativo para los 3 primeros modelos, lo que podría deberse al efecto generador de redes de comercio que Lewer y Van der Berg (2007) le atribuían a los bloques de comercio, permitiendo generar más confianza entre los países que participan en ellos. Sumado a esto, el efecto asegurador de expectativas y reductor de incertidumbre jurídica que nosotros esperábamos de las organizaciones supranacionales, bien puede darse en los bloques de comercio, a pesar de estar desprovistos de los elementos de supranacionalidad. Esto, debido a que estos bloques producen acuerdos que benefician a sus países miembros y también permiten la armonización de normas comerciales.

Sin perjuicio de lo anterior, la significatividad desaparece para el modelo completo, en el que se han introducido todas las variables, mientras que el efecto de la UE persiste para este último modelo. Esto podría explicarse porque el mencionado efecto generador de redes sería diluido entre las variables de afinidad histórico-cultural



y las de organizaciones supranacionales. Además, este efecto podría ser más fuerte en la UE que en los bloques de comercio, especialmente si tenemos en cuenta las diferencias conceptuales entre las organizaciones supranacionales y los bloques de comercio.

Los bloques de comercio se originan a través de la concurrencia de distintos Estados para formar un organismo que permita coordinar sus políticas comerciales internacionales. Las decisiones se toman a través de la voluntad de los distintos Estados que integran el bloque, los cuales no ceden potestad decisional a ningún órgano dentro del bloque, ni tampoco le entregan autonomía a ningún organismo que lo integre. En el caso de las organizaciones supranacionales, en

cambio, existe una concurrencia inicial de los Estados para formar la organización, pero luego las decisiones tomadas en esta instancia son realizadas por un órgano propio, cuya voluntad no depende de los Estados-miembros individualmente considerados. En ese sentido, se genera una delegación de potestades decisionales, generando una autonomía en las organizaciones supranacionales que no se observa en los bloques de comercio. Más aún, en las organizaciones supranacionales se produce una “delegación soberana de autonomía decisional hecha por un Estado en favor de un foro legal independiente cuyas decisiones deben ser, en principio, seguida por los miembros de este foro. Respecto del campo de competencia delegado, los

Estados, en el régimen supranacional, no preservan, como una última instancia imaginable, el poder para decidir sobre sus posiciones en conflictos políticos o legales” (Mereminskaya y Mascareño, 2005: p. 822).

Otro elemento distintivo de estas organizaciones es la obligatoriedad de sus decisiones, lo cual se refiere a “la capacidad para adoptar decisiones con fuerza jurídica obligatoria aún para los Estados que se hayan opuesto a su adopción” (Mogilevitch, 1972: 24).

Si bien es posible dudar de la efectiva obligatoriedad de sus decisiones, debido a la inexistencia de una figura estatal-administrativa mundial o una policía mundial, lo cierto es que dicho incumplimiento de las normas y sentencias de órganos supranacionales es un problema fáctico, no jurídico-normativo. Y que, por lo demás, ello también sucede en el nivel nacional, es decir, el derecho interno (Mascareño, 2007). Dicho esto, lo interesante de los órganos supranacionales es la emergencia de un orden que es capaz de obligar (jurídicamente, aunque no siempre fácticamente) a los Estados, los que siguen siendo soberanos.

Este fenómeno corresponde a una *coerción organizacional*, a lo que debe sumársele una *coerción sistémica*, que se produce frente a la violación reiterada por parte de un Estado de las normas de las organizaciones supranacionales, puesto que significaría la exclusión o disminución de este Estado del sistema de comercio internacional, toda vez que el incumplimiento reiterado

de estas normas implicaría que la incertidumbre y los costos asociados de negociar con el país incumplidor, serían crecientemente mayores, significando un desincentivo importante a negociar con tal país.

En ese contexto, los factores que podrían explicar el efecto significativo de la UE, por un lado, y la ausencia de significatividad para el caso de los bloques de comercio, por el otro, son la ejecución autónoma de su actuar, la obligatoriedad de sus decisiones y la posibilidad de ejercer coerción, en cuanto elementos propios de las organizaciones supranacionales.

Del análisis de las variables de afinidad histórico-cultural, se desprende que el lenguaje común no logra tener un efecto significativo en el comercio entre los países. La religión, en cambio, tendería a reducir el comercio entre los países que la comparten. El efecto negativo del catolicismo romano en el comercio internacional fue explicado por Lewer y van der Berg (2007) por distintas razones:

1. Slutz y Williamson (2001) sostuvieron que “los países católicos protegen los derechos de quienes entregan créditos de manera pobre” (p. 12).

2. Por otro lado, McClearly (2002) señaló que la tradición católica romana refuerza una relación vertical con la autoridad eclesiástica, más que los lazos horizontales con el resto de los miembros de la comunidad, lo cual podría generar un efecto negativo en la confianza que se tiene en otras personas. Considerando además las

conclusiones de Putnam (1993), el compromiso cívico y el capital social podrían tener un efecto relevante en la generación de confianza y de redes comerciales, lo cual explicaría por qué religiones que fomentan la asociatividad en menor medida, fomentan menos el intercambio comercial, lo cual podría ser cierto para el catolicismo romano, pero no necesariamente para el Islam.

3. Por su parte, Paldam (1999) encontró que los países de religión predominantemente católica romana mostraban altos niveles de corrupción.

La falta de significancia positiva en el efecto del Islam sobre el comercio era explicada por Lewer y Van der Berg (2007) nuevamente en base a los estudios de Paldam (1999), quien encontró altos niveles de corrupción también para los países de mayoría musulmana. Teniendo en cuenta lo anterior, y que el Islam y el catolicismo romano son las dos religiones con más adherentes en el mundo –y también con mayor presencia en nuestra muestra–, puede explicarse el efecto negativo de la religión común en el

intercambio comercial entre los países, según el efecto combinado de estas dos religiones.

Por otro lado, la existencia de relaciones previas de coloniaje entre dos países logra aumentar el comercio entre estos de forma estadísticamente significativa, manteniéndose el efecto para ambos modelos que involucran a esta variable. La similitud de instituciones y prácticas que puede provenir de las relaciones previas de colonia, protectorado o mandato, pueden tener un efecto positivo en el comercio. Asimismo, los beneficios arancelarios o derechos preferenciales que algunos países mantienen con sus antiguas colonias pueden resultar relevantes. Por último, la existencia de un colonizador común entre los países logra tener un efecto significativo positivo en el comercio internacional, pero menor al efecto de las relaciones previas de coloniaje. Probablemente, la cooperación y la similitud de intereses entre ex colonias de un mismo país son desplazadas, en más de algún caso, por el interés particular de cada nación.

VI. CONCLUSIONES

La participación compartida en organizaciones supranacionales varía según su tipo. La participación en organismos supranacionales de comercio es extendida para aquellas que tienen un carácter global y que poseen requisitos de ingreso laxos (como lo es el caso de la OMC y el CIADI); mientras

que es reducida para aquellas que tienen un criterio de inclusión regional, o que cuentan con requisitos de ingreso más estrictos (la UE).

Al respecto, resulta llamativo que, a pesar de que las organizaciones supranacionales de comercio promueven principios económicos claramente

neoliberales (e.g. reducción de aranceles, liberalización de los mercados y sus regulaciones, reducción de procedimientos burocráticos), la participación en ellos no es exclusiva de países con tradiciones neoliberales, existiendo países socialdemócratas (e.g. varios escandinavos) e, incluso, socialistas (e.g. Cuba o Venezuela, quienes son miembros del OMC). En ese sentido, queda abierta la interesante posibilidad de estudiar la relación entre la tendencia política de los gobiernos de los países y su adherencia a los organismos de comercio.

Luego observamos que la relación de la participación en organizaciones supranacionales con el comercio depende de cada organización: solo la UE se relaciona positiva y significativamente con el comercio entre sus países miembros, mientras que la OMC y el CIADI no arrojan resultados significativos. Posiblemente, los requisitos de inclusión más estrictos y el carácter regional de esta organización, hacen que sus miembros se sientan más comprometidos con su misión institucional y están más dispuestos a cooperar entre sus miembros. Por lo demás, y como se señaló respecto de los bloques de comercio, la regionalidad de la UE permitiría tener intereses económicos y políticos similares, lo que fomentaría la cooperación entre sus miembros. Sumado a esto, la UE —en contraste con la OMC y el CIADI— ha logrado crear un mercado interior común para sus países miembros, bajo el cual se

ha establecido la libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales (Unión Europea, s.f.), además de la implementación de una moneda común.

Un buen ejemplo para lo anterior lo constituye la relación entre Latvia y Portugal. Estos dos países no comparten una frontera territorial y tampoco ninguna de las variables histórico-culturales estudiadas. Sin embargo, llegaron a intercambiar un total de 40,03 millones de dólares durante el año 2006, bastante superior a la cifra de 14,24 millones de dólares, correspondiente a la media recortada de intercambio comercial para todos los países de la muestra, y también superior a la media recortada de 14,07 millones de dólares que intercambian, en promedio, los países que no pertenecen a la UE. Otro caso es el de Francia y Holanda, que llegan a comerciar 56.680 millones de dólares el año 2006, siendo, de hecho, el caso con el mayor valor de intercambio comercial de la muestra. Estos países tampoco comparten una frontera territorial y, de las variables histórico-culturales, solo comparten la religión.

En definitiva, la exclusividad en su membresía, la regionalidad y el mercado común, son elementos que permitirían explicar el efecto significativo de la participación común en la UE, en contraste con el de la OMC y el CIADI. Esto nos permite confirmar, pero solo parcialmente, nuestra hipótesis de que la participación de las organizaciones supranacionales de comercio

y el intercambio comercial entre los países participantes están relacionados de forma significativamente positiva.

Por último, las variables de afinidad cultural muestran resultados contradictorios:

- El idioma común no aumenta significativamente el comercio entre los países, contrariamente a nuestra hipótesis (según la cual, el idioma entregaría recursos lingüísticos y simbólicos comunes que hacen más fácil la interacción social y el intercambio).
- La religión común disminuye significativamente el comercio entre los países, lo cual rechazaría nuestra hipótesis. Al respecto, explicamos que este comportamiento de la variable religión puede deberse al efecto combinado de las dos religiones mayoritarias, el catolicismo romano y el Islam, las cuales —según las investigaciones

anteriores de Lewer y Van der Berg (2007)— tenderían a reducir el comercio (catolicismo romano) o a no afectarlo (Islam).

- La existencia de relaciones históricas de coloniaje entre los países, así como la existencia de un colonizador común, logran aumentar significativamente el comercio. Los beneficios que algunas naciones entregan a sus ex colonias, tendrían un efecto importante en el intercambio que sostienen estos países. Asimismo, la similitud de instituciones y normas, y la existencia de intereses comunes, podría facilitar la generación de redes y de intercambio comercial. Esto nos lleva a confirmar parcialmente nuestra segunda hipótesis. Próximas investigaciones podrían ahondar casuísticamente en el efecto de cada una de estas variables en el intercambio comercial.

VII. BIBLIOGRAFÍA

- Aitken, N.D. (1973). "The Effect of the EEC and EFTA in European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis". *American Economic Review*, Vol. LXIII, n° 5, pp. 881–892.
- Brada, J.C. y Mendez J.A. (1985). "Economic Integration Among Developed, Developing and Central Planned Economies: A Comparative Analysis". *Review of Economics and Statistics*, Vol. LXVII, n° 7, pp. 549–556.
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires, Argentina: Siglo Veintiuno Editores.
- Carmagnani, M. (2011). *El otro Occidente: América Latina desde la invasión europea hasta la globalización*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cárdenas, H. (2012). Algunas tendencias de la diferenciación del derecho en Chile. *Revista de Ciências Sociais*, Vol. II, n° 1, pp. 72–107.

- Chernilo, D. (2007). *A Social Theory of Nation-State. The political forms of modernity beyond methodological nationalism*. Nueva York, EEUU: Routledge.
- Central Intelligence Agency (s. f.). *The World Factbook*. Recuperado de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*. Vol. xcv, pp. 95-120
- Cury, E. (2005). *Derecho penal: parte general*. 7 ed. ampliada. Santiago, Chile: Universidad Católica de Chile.
- Deardorff, A. (1998). "Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?" En J. Frankel (ed.). *The Regionalization of the World Economy*. Chicago, EEUU: University of Chicago Press.
- Djankov, S.; La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F. y Schleifer, A. (2003). Courts. *Quarterly Journal of Economics*. Vol cxv, n°2, pp.453-518.
- Eichengreen, B. e Irwin, D. (1998). "The Role of History in Bilateral Trade Flows". En J. Frankel (ed.). *The Regionalization of the World Economy*. Chicago, EEUU: University of Chicago Press.
- Eichengreen, B. e Irwin, D. (1995). Trade Blocs, Currency Blocs, and the Reorientation of Trade in the 1930s. *Journal of International Economics*, Vol. xxxviii, pp. 1 – 24.
- Evenett. S. (2003). "Do All Networks facilitate International Commerce? U.S. Law Firms and the International Market for Corporate Control?" *NBER Working Paper No. w9663*, Mayo. En: Lewer, J. y Van den Berg, H. (2007). Religion and International Trade: Does the Sharing of a Religious Culture Facilitate the Formation of Trade Networks?. *American Journal of Economics and Sociology*. Vol. lxvi, n° 4, pp.765 – 794.
- Esty, D. (2006). Good Governance at a Supranational Scale: Globalizing Administrative Law. *The Yale Law Journal*, Vol. cxv, n° 7, pp.1490 – 1562.
- European Union (s.f.). *Countries*. Recuperado de http://europa.eu/about-eu/countries/index_en.htm.
- Frankel, J.A., Stein E. y Wei, S.J. (1996). "Regional Trading Agreements: Natural or Supernatural?". *American Economic Review*, Vol. lxxxvi, n° 2, pp. 52 – 56.
- Freund, C. (2000). "Different Paths to Free Trade: The Gains from Regionalism". *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. cxv, n° 4, pp. 1317 – 1341.
- González, M. (2017). "Legal Aid, Social Workers, and the Redefinition of the Legal Profession in Chile, 1925-1960". *Law and Social Inquiry* Vol. xlii, n° 2, [en prensa].
- Grant, J y Lambert, D. (2008). "Do Regional Trade Agreements Increase Members' Agricultural Trade?". *American Journal of Agricultural Economics*. Vol. Xc, n° 3, pp. 765 – 782.
- Gruber, Ll. (2000). *Ruling the World. Power Politics and the Rise of Supranational Institutions*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Hafner, G. y Slaughter, A-M. (1997). "Toward a theory of effective supranational adjudication". *Yale Law Journal*, Vol. cvii, n°2, pp. 273 - 391.

- Haliday, T. y Osinsky, P. (2006). "Globalization of Law." *Annual Review of Sociology*, Vol. xxxii, pp. 447-470.
- Heckman, J. (1979). Sample Selection Bias as a Specification Error. *Econometrica*, Vol. XLVII, n° 1, pp. 153-161.
- Internacional Centre for Settlement of Investment Disputes (2013a). *About CIADI*. Recuperado de <https://ciadi.worldbank.org/ciadi/FrontServlet>.
- Internacional Centre for Settlement of Investment Disputes (2013b). *The CIADI Caseload-Statistics*. Recuperado de <https://ciadi.worldbank.org/ciadi/FrontServlet?requestType=CIADIDOCRH&actionVal=CaseLoadStatistics>
- Internacional Centre for Settlement of Investment Disputes (2013c). *List of Contracting States and Other Signatories of the Convention*. Recuperado de <https://ciadi.worldbank.org/ciadi/FrontServlet?requestType=CIADIDOCRH&actionVal=ContractingStates&ReqFrom=Main>
- Internacional Centre for Settlement of Investment Disputes (2006). *Reglamento del Mecanismo Complementario*. Washington D.C., EEUU: Autor.
- Internacional Centre for Settlement of Investment Disputes (2003). *Convenio CIADI, Reglamento y Reglas*. Washington D.C., EEUU: Autor.
- International Monetary Fund (2013). *World Economic Outlook Database*. Recuperado de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>.
- International Monetary Fund (2010). *Direction of Trade Statistics Yearbook*. Washington D.C., EE.UU.: International Monetary Fund.
- Kali, R. y Reyes, J. (2007). The Architecture of Globalization: A Network Approach to International Integration. *Journal of International Business Studies*. Vol. xxxviii, n° 4, pp. 595-620.
- Krueger, A.O. (2000). "Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA". NBER Working Paper No. 7429, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, EEUU.
- Larraín, F. (2011). *Macroeconomía para Todos*. Santiago, Chile: Prentice Hall.
- Lewer, J. y Van den Berg, H. (2007). Religion and International Trade: Does the Sharing of a Religious Culture Facilitate the Formation of Trade Networks?. *American Journal of Economics and Sociology*. Vol. LXVI, n° 4, pp. 765 – 794.
- Luhmann, N. (2007). *La sociedad de la sociedad*. México D.F., México: Herder.
- Luhmann, N. (2002). *El derecho de sociedad*. México D.F., México: Herder.
- Luhmann, N. (1998). *Sistemas sociales*. Barcelona, España: Anthropos.
- Luhmann, N. (1996). *Confianza*. Barcelona, España: Anthropos.
- Luhmann, N. (1993). *La observación sociológica del Derecho*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México. Recuperado de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/critica/cont/12/teo/teo7.pdf>
- Luhmann, N. (1981). "The Self Reproduction of Law and its Limits" in G. Teubner (ed.), *Dilemmas of Law in the Welfare State*. New York, EE.UU.: Walter de Gruyter.
- McClearly, R. (2002). Salvation and Economic Incentives. *PRPES Working Paper 12*,

- Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, May 1.
- Mascareño, A. (2013). *Charla en Instituto de Sociología de la Universidad Católica*. 24 de junio de 2013. Santiago, Chile.
- Mascareño, A. y Mereminskaya, E. (2010). "Collisions of Legal Regimes in the World Society. The umbrella clause as a substantive and procedural mechanism of legal coordination". En M. A. Fernández-Ballesteros y D. Arias (eds.). *Liber Amicorum Bernardo Cremades*. Madrid, España: Kluwer International.
- Mascareño, A. (2007). Regímenes jurídicos en la constitución de la sociedad mundial. *Política Criminal*, n° 4, A3, pp. 1 – 39.
- Mascareño, A. (2004). Sociología del Derecho (Chileno y Latinoamericano). *Persona y Sociedad*. Vol. XVIII, n° 2, pp. 63 – 94.
- Mayer y Zignago (2011). Notes on CEPII's distances measures (GeoDist), CEPII Working Paper 2011-25.
- Mereminskaya, E. y Mascareño, A. (2005). "La desnacionalización del Derecho y la formación de regímenes globales de Gobierno". En M. D. Martinic y M. Tapia (eds.). *Sesquicentenario del Código Civil de Andrés Bello: Pasado, presente y futuro de la codificación*. Tomo II, pp. 1391 – 1427, Santiago, Chile: Lexis Nexis.
- Millaleo, S. Oyanedel, J., Palacios, D. y Rojas, H. (2014). Sociología del Derecho en Chile. Santiago, Chile: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Mitchell, B. (1993). *International Historical Statistics: The Americas, 1750 – 1988*. New York, EEUU: Stockton Press.
- Mogilevich, A. (1972). *La comunidad supranacional*. Santiago, Chile: Editorial Andrés Bello.
- Náquira, J. (1998). *Derecho penal: teoría del delito*. Santiago, Chile: McGraw-Hill.
- Organización Mundial de Comercio (2013a). *Entender la omc: La organización. Estructura de la omc*. Recuperado de http://www.omc.org/spanish/theomc_s/whatis_s/tif_s/org2_s.htm
- Organización Mundial de Comercio (2013b). *Entender la omc: La organización. La Secretaría*. Recuperado de http://www.omc.org/spanish/theomc_s/whatis_s/tif_s/org4_s.htm
- Organización Mundial de Comercio (2013c). *Entender la omc: La organización. Miembros, asociaciones y administración*. Recuperado de http://www.omc.org/spanish/theomc_s/whatis_s/tif_s/org3_s.htm
- Organización Mundial de Comercio (2013d). *Entender la omc: Información básica. Los principios del sistema de comercio*. Recuperado de http://www.omc.org/spanish/theomc_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm
- Organización Mundial de Comercio. (2012). *Solución de Diferencias: Diferencia DS 381. Estados Unidos – Medidas relativas a la importación, comercialización y venta de atún y productos de atún*. Recuperado de http://www.omc.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds381_s.htm.
- Organización Mundial de Comercio. (2009). *Lamy encomia el acuerdo que pone fin a la larga diferencia sobre el banano*. Recuperado de http://www.omc.org/spanish/news_s/pres09_s/pr591_s.htm

- Orrego, F. (1966). *La integración política*. Santiago, Chile: Editorial jurídica.
- Mogilevich, A. (1972). *La comunidad supranacional*. Santiago, Chile: Editorial Andrés Bello.
- Ortúzar, P. (2012). Business Gifts: Construyendo expectativas en contextos de alto riesgo. En H. Cárdenas, A. Mascareño y A. Urquiza (eds.) *Niklas Luhmann y el legado universalista de su teoría: Aportes para el análisis de la complejidad social contemporánea*. Santiago, Chile: Ril Editores.
- Paldam, M. (1999). Corruption and Religion: Adding to the Economic Model? *Centre for Dynamic Modelling in Economics Working Paper No. 1999-21*.
- Parsons, T. (1982). *El sistema social*. Madrid, España: Alianza Universidad.
- Portes, A. (2000). The Two Meanings of Social Capital. *Sociological Forum*. Vol. XV, n° 1, pp. 1-12.
- Putnam, R. (1993) *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey, EEUU: Princeton University Press.
- Sako, M. (1997). Does Trust Improve Business Performance? En Ch. Lane y R. Backmann (eds.). *Trust within and between organizations*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Sandholtz, W. y Stone Sweet, A. (1998). *European Integration and Supranational Governance*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Santos Silva, J., y Tenreyro, S. (2006). The Log of Gravity. *Review of Economics and Statistics*, Vol. LXXXVIII, n° 4, pp. 641-658.
- Saul, S. (1960). *Studies in British Overseas Trade, 1870 – 1914*. Liverpool, Reino Unido; Liverpool University Press.
- Schenieder, C. (2007). Enlargement Processes and Distributional Conflicts: The Politics of Discriminatory Membership in the European Union. *Public Choice*. Vol. cxxxii, n° 1/2, pp. 85-102.
- Shepherd, B. (2016). The Gravity Model of International Trade: A User Guide (An updated version). *United Nations*. Recuperado de <https://artnet.unescap.org/publications/books-reports/gravity-model-international-trade-user-guide-updated-version>
- Slutz, R. y Williamson, R. (2001). Culture, Openness, and Finance. *NBER Working Paper No. w8222, April*.
- Swedberg, R. (2003). The Case for an Economic Sociology of Law. *Theory and Society*. Vol. xxxii, n° 1, pp. 1-37.
- Teubner, G. (2004). Private Regimes: Neo-Spontaneous Law and Dual Constitution of Autonomous Sectors?. En K-H. Ladeur (ed.). *Public Governance in the Age of Globalization*. Aldershot, Reino Unido: Ashgate.
- Teubner, G. (1993). *Law as an Autopoietic System*. Oxford, Reino Unido: Blackwell.
- Teubner, G. (1984). Autopoiesis in Law and Society: A Rejoinder to Blankenburg. *Law & Society Review*. Vol. xviii, n° 2, pp. 291-301.
- Tinbergen, J. (1962) *Shaping the World Economy*. New York: The Twentieth Century Foundation.
- Treves, R. (1978). *Introducción a la Sociología del Derecho*. Madrid, España: Taurus.
- Unión Europea (s. f.). *Mercado interior*. Recuperado de http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/index_es.htm

- United Nations Statistical Division (2013). *Demographic Yearbook*. Recuperado de <http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/dyb2.htm>
- Uzzi, B. (1999). Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing. *American Sociological Review*. Vol. LXIV, n° 4, pp. 481-505.
- Uzzi, B. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*. Vol. LXI, n° 4, pp. 674-698.
- Villarroel, C. y Villarroel, G. (2004). *Curso de Derecho Internacional Privado. Parte General*. Santiago, Chile: Ed. Jurídica de Chile.
- Willke, H. (2007). Capacidad de rendimiento del estado y necesidad de nuevas formas de governance, *Persona y Sociedad*. Vol. xxi, n° 2, pp. 9 – 16.
- Wooldridge, J. (2002). *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. Australia: Thompson.
- World Bank. (2006). *World Development Indicators*. Development Data Center, The World Bank: Washington, EEUU.
- World Trade Organization (2013). *Understanding the omc: The Organization. Members and Observers*. Recuperado de http://www.omc.org/english/theomc_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm.