



Revista Finanzas y Política Económica

ISSN: 2248-6046

ISSN: 2011-7663

Universidad Católica de Colombia

Tejedor-Estupiñán, Joan Miguel

Los fallos de la integración económica internacional y de la gobernanza supranacional
Revista Finanzas y Política Económica, vol. 14, núm. 2, 2022, Julio-Diciembre, pp. 301-306
Universidad Católica de Colombia

DOI: <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v14.n2.2022.1>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323573504001>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org



Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

Editorial

Los fallos de la integración económica internacional y de la gobernanza supranacional

<http://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v14.n2.2022.1>

*Joan Miguel Tejedor-Estupiñán**

Así como existen fallos del mercado y del Estado (Stiglitz y Rosengard, 2015), también los hay en el proceso de integración económica internacional, así como en las instituciones supranacionales que regulan los procesos de integración internacional y global en el actual contexto de globalización; fallos que deben ser comprendidos desde su complejidad y de esta manera poder resolver grandes problemas globales como las pandemias, la desigualdad, la guerra y el cambio climático. Unos y otros son parte de una realidad que emerge hoy con mayor fuerza, fruto de la crisis que experimenta la globalización, considerada por mucho tiempo como una realidad irreversible. Las tendencias actuales de prioridad nacional en variedad de países, o la conformación de bloques de países excluyentes, indican todo lo contrario.

En esta dinámica complementaria entre procesos de largo plazo, los principales fallos de la integración económica internacional son: 1) el intercambio internacional desigual; 2) las relaciones internacionales asimétricas e interdependientes; 3) los bienes públicos globales o internacionales; 4) las externalidades; 5) la información imperfecta; y 6) el desequilibrio económico internacional. Los principales fallos de la gobernanza supranacional o la supranacionalidad son: 1) el acceso limitado a la información; 2) el control limitado sobre las empresas privadas transnacionales; 3) el control limitado de la burocracia internacional y de las instituciones supranacionales; y 4) las limitaciones impuestas por los procesos políticos nacionales e internacionales de integración (Tejedor Estupiñán, 2022).

1 Ph.D. en Economía, editor de la Revista *Finanzas y Política Económica* de la Universidad Católica de Colombia. Dirección de correspondencia: Facultad de Economía, Universidad Católica de Colombia, carrera 13 n.º 47-49 (Bogotá, Colombia). Correo electrónico: jmtejedor@ucatolica.edu.co.  ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2346-3222>

LOS FALLOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL

El intercambio internacional desigual se ha identificado desde la historia y la geopolítica como la continuidad de un patrón colonialista donde el norte global (países industrializados y desarrollados) dominan las relaciones internacionales con el resto del mundo (países no industrializados y en vía de desarrollo). Este fallo también se representa en la competencia imperfecta y concentración de la producción, el ingreso y la riqueza en unos pocos países, empresas transnacionales y empresarios (Koop, 2022). Por un lado, los países desarrollados se caracterizan por tener una mano de obra altamente calificada y especializada, producción de bienes y servicios en sectores de alto valor agregado, altos niveles de gasto público e inversión en investigación y desarrollo, y superávits de balanza de pagos derivados del libre comercio internacional (Estados Unidos, China, Japón, Alemania, Reino Unido, India, Francia, Canadá, Italia y Brasil). Por otro lado, los países en vía de desarrollo se caracterizan por tener una fuerza laboral poco calificada, bajos niveles de productividad y especialización en la producción y exportación de materias primas, productos básicos y manufacturados de valor agregado relativamente bajo, producidos comúnmente con métodos de fabricación intensivos en mano de obra; asimismo, su balanza comercial es comúnmente negativa, lo que significa que no perciben beneficios significativos del comercio internacional (Tuvalu, Nauru, Micronesia, Tonga, Belice, Sudán del Sur, Somalia, Kirguistán, Kosovo).

De esta manera, podemos evidenciar la existencia de un marco de relaciones internacionales asimétricas e interdependientes que se manifiestan principalmente en los patrones asimétricos del comercio internacional de productos y servicios, en las relaciones de propiedad asimétrica derivadas de las inversiones extranjeras directas, en las relaciones asimétricas resultantes de la migración laboral y la asistencia técnica, en la interdependencia asimétrica en las relaciones financieras y monetarias internacionales, en la interdependencia asimétrica en las transferencias de tecnología y, finalmente, en la interdependencia asimétrica de información (Szentes, 2003).

Los bienes públicos globales o internacionales están representados principalmente en la seguridad global ante la amenaza de las guerras internas y externas, en especial la amenaza de las guerras químicas, atómicas, mediáticas, psicológicas e incluso cibernéticas. También encontramos la visión del desarrollo global que debe comprender la necesidad de garantizar la disminución de las desigualdades económicas, políticas y sociales. Por último, pero no menos importante, el equilibrio del medio ambiente, sin el cual la vida y la producción en este planeta serán imposibles a corto plazo. Para garantizar su producción

y provisión, se busca que estos bienes globales sean suministrados de manera coordinada entre los gobiernos nacionales, los bloques económicos y políticos y las instituciones supranacionales que impulsaron el nuevo orden mundial desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta el presente. Más aún si se tiene en cuenta que después de la pandemia de la COVID-19 y la guerra entre Rusia y Ucrania la hegemonía mundial y este antiguo orden están comenzando a tener unos cambios que dirigen el mando hacia la región eurasiática.

Las externalidades, como la destrucción del comercio y de economías poco competitivas, o la contaminación del medio ambiente, son causadas por la producción privada y por la ineficiencia de la intervención estatal y supranacional, que, junto a una cultura hiperconsumista, han puesto en peligro el equilibrio del medio ambiente y generado grandes preocupaciones para la supervivencia en este planeta, como el calentamiento global y el cambio climático.

La información imperfecta es evidente en las abismales brechas de desarrollo humano, en especial las relacionadas con el nivel de educación, la conectividad, el acceso a internet, dificultades para el acceso a la información y a la educación tanto pública como privada de alta calidad, manipulación mediática global y la gran diseminación de noticias falsas.

Los más conocidos antecedentes del desequilibrio económico internacional han aparecido en el periodo comprendido desde la Gran Depresión de 1929, hasta la crisis financiera del 2008 y más actualmente la crisis económica generada por la COVID-19 y sus efectos en el desempleo, la caída de la producción global, la inflación, la devaluación, etc. Los anteriores son solo algunos de los efectos macroeconómicos negativos que evidencian que tanto el Estado como el mercado no han podido generar el equilibrio expresado por los teóricos neoclásicos. Uno de los fallos de los mercados internacionales también se refleja en la informalidad a escala global, la cual es dominada por mafias transnacionales que dominan el mercado negro no solo del contrabando de productos, sino el mercado de armas, la trata de personas y el narcotráfico, los cuales producen grandes utilidades a nivel global, al igual que externalidades negativas como la guerra, la violencia generalizada y las adicciones.

LOS FALLOS DE LA SUPRANACIONALIDAD O GOBERNANZA SUPRANACIONAL

Con relación a los fallos del orden supranacional global, en primer lugar encontramos la limitada información. La integración internacional es compleja y los resultados de

los acuerdos de integración son muy difíciles de prever. En la mayoría de negociaciones políticas y económicas internacionales, muchos de los negociadores y gobiernos no poseen ni la información ni la misma capacidad de negociación que les permita ser estratégicos en la negociación de tratados o acuerdos eficientes, eficaces y equitativos. Por ejemplo, la mayoría de acuerdos prometen aumentar el comercio y proteger los derechos humanos y el medio ambiente; sin embargo, el lenguaje en que se redactan es abstracto, lo cual impide la ejecución y la evaluación, al igual que la determinación de los incentivos o castigos derivados del incumplimiento de las disposiciones que estos incluyen.

El control limitado sobre las empresas privadas transnacionales por parte de las instituciones supranacionales y los gobiernos nacionales representan otra gran preocupación. Por ejemplo, el incipiente control de las instituciones financieras privadas por parte del Estado no solo durante la crisis financiera del 2008, sino más recientemente durante la pandemia de la COVID-19, tras lo cual el mundo presenció la creación de oligopolios en torno a la venta de vacunas a nivel mundial, donde —sin los estudios previos— comenzaron a venderse millones de dosis, comprometiendo grandes cantidades del gasto público a nivel global. Aunque los gobiernos locales han definido los incentivos para que las empresas privadas investiguen e innoven, estas no solo sometieron a los Estados a cuestionables condiciones de venta, sino que han sido ineficientes en la velocidad de vacunación mundial y en la erradicación total de la pandemia.

Es imperativo poner atención en el limitado control de la burocracia internacional y de las instituciones supranacionales, el cual depende —entre otros aspectos— del nivel de corrupción y la estabilidad democrática de los Estados-nación. Desde la creación de la Organización de las Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo, la Organización Mundial del Comercio, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, la Corte Penal Internacional, entre otras instituciones supranacionales y organizaciones no gubernamentales internacionales, se han emitido decenas de declaraciones, resoluciones y sentencias, que son lineamientos sobre los que se basan tanto las Constituciones de los Estados-nación, como los parámetros para facilitar un proceso de integración global más justo, solidario y equitativo (Vallejo Zamudio, 2018).

Tanto los gobiernos nacionales como las instituciones supranacionales son responsables de hacer cumplir las provisiones y normativas incluidas en estas declaraciones y resoluciones. Este fallo se manifiesta especialmente en una crisis del capitalismo imitativo y sin autenticidad efectuado desde los países en vías de desarrollo, donde son los estratos de más altos ingresos los que controlan no solo las empresas y los principales puestos burocráticos en muchos de estos países, sino que también son quienes buscan influir en las elecciones de los representantes de las naciones en las instituciones supranacionales,

y también en las economías de otros Estados por medio de sanciones y bloqueos que no se contemplan en los marcos normativos supranacionales (Prebisch, 1976). En muchos casos, el hecho de que no se alcancen los objetivos propuestos no es algo totalmente intencionado, sino que obedece más a la ambigüedad de los objetivos planteados de manera abstracta en acuerdos, declaraciones y resoluciones. En otros casos, los problemas son causados porque los burócratas carecen tanto de las competencias adecuadas, como de los incentivos necesarios para respetar y gestionar eficazmente los marcos legales supranacionales. Por ejemplo, puede ocurrir que al negociador de un acuerdo comercial le interese más promover el desarrollo de ciertas industrias que la situación relacionada con los derechos laborales de los trabajadores de un determinado país.

Por último, las limitaciones impuestas por los procesos políticos nacionales e internacionales de integración son determinadas de modo hegemónico desde los países desarrollados y se desenvuelven de manera compleja. Por ejemplo, muchos miembros negociadores de acuerdos comerciales, embajadores y cónsules, entre otros representantes, tienen incentivos para actuar en interés de determinados poderes hegemónicos o grupos de presión, así sea tan solo para conseguir escalar a los estratos altos del orden internacional. A estos problemas se suman la inestabilidad democrática de la mayoría de países en vía de desarrollo, la corrupción y las puertas giratorias, y sus evidentes conflictos de interés y la falta de información de los ciudadanos sobre las causas y consecuencias de estos fallos. El control hegemónico de los países desarrollados sobre los países en vía de desarrollo se traduce en un nuevo orden mundial con resultados económicos, sociales y ambientales negativos que nunca fueron planificados ni señalados previamente por las teorías de la integración económica internacional.

Toda una realidad que explica el trasfondo de la dinámica económica y política hoy imperante en la comunidad internacional, con sus perversos resultados sobre la calidad de vida que padecen millones de personas, y la efectiva dependencia que sobrellevan decenas de Estados-nación con los efectos negativos de todo tipo que esto genera.

REFERENCIAS

1. Koop, A. (2022). The \$100 Trillion Global Economy in One Chart. Visual Capitalist. <https://www.visualcapitalist.com/100-trillion-global-economy/>
2. Prebisch, R. (1976). Crítica al capitalismo periférico. *Revista de la CEPAL* [1.º semestre], 7-74. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11967/001007073_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
3. Stiglitz, J. & Rosengard, J. (2015). *Economics of the Public Sector* (4.ª ed.). W.W. Norton Company.

4. Szentes, T. (2003). *World Economics II. The Political Economy of Development. Globalisation and System Transformation* (1.^a ed.). Akadémiai Kiadó.
5. Tejedor Estupiñán, J. M. (2022). *Economic Impacts of the Free Trade Agreement Between the European Union and Colombia* [Ph.D. thesis, Budapesti Corvinus Egyetem]. <http://phd.lib.uni-corvinus.hu/1196/>
6. Vallejo Zamudio, L. (2018). Implicaciones del ingreso de Colombia a la OCDE. *Apuntes del CENES*, 37(66), 9-10. <https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/8587>