

Una lectura crítica del concepto de 'alianza estratégica'.

Lorenzini María Elena.

Cita:

Lorenzini María Elena (2010). *Una lectura crítica del concepto de 'alianza estratégica'*. V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política. Asociación Latinoamericana de Ciencia Política, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-036/568>

“Trabajo preparado para su presentación en el V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, organizado por la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP). Buenos Aires, 28 al 30 de julio de 2010”

Título de la Ponencia: Una lectura crítica del concepto de ‘alianza estratégica’

Nombre y Apellido del autor: María Elena Lorenzini

Institución de pertenencia: Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales,
Universidad Nacional de Rosario-CONICET

Mail: male_lorenzini@yahoo.com.ar

Área Temática: Relaciones Internacionales/Teoría de las Relaciones Internacionales

Una lectura crítica del concepto de ‘alianza estratégica’

María Elena Lorenzini*

Resumen: Este trabajo intenta ser un aporte a la discusión del concepto de alianza estratégica que nos permita analizar las relaciones entre Estados. Entendemos que es indispensable dilucidar el significado de este concepto y cómo se lo ha venido empleando en la disciplina en los últimos años.

Con ese propósito intentamos despejar cuestiones teóricas representadas en las visiones realistas y neo-realistas que encuentran la razón de ser de las alianzas en su supuesta función estabilizadora dentro de un mundo estatocéntrico y anárquico.

También nos interesa destacar el ascenso de las cuestiones económicas en la agenda internacional y el crecimiento de la interdependencia dando lugar a una nueva conceptualización de las alianzas orientada a reducir la incertidumbre. La discusión teórica del concepto pretende generar un marco de discusión que contribuya a la comprensión en el contexto de una estrecha vinculación de discurso y acción.

Introducción

Este trabajo tiene como objetivo central aportar a la discusión del concepto de ‘alianza estratégica’ de modo tal que el debate nos permita analizar las relaciones bilaterales entre Estados insertos en un sistema internacional crecientemente interdependiente y complejo. En ese contexto entendemos que es indispensable dilucidar el significado y el contenido que este concepto ha ido adquiriendo así como el modo en el que los académicos de la disciplina lo han venido empleando en los últimos años.

En lo que respecta al concepto de *alianza estratégica* es preciso relevar dos tendencias bien marcadas. *La primera*, surge en la disciplina de las relaciones internacionales en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Los estudios de corte tradicional centraron mayoritariamente su atención sobre el estudio de las *alianzas* en la política internacional con un perfil marcadamente militar y defensivo. En otros términos, gran parte del material bibliográfico disponible sobre *alianzas* se concentra en los asuntos de *alta política* -estratégicos, militares, de defensa- cuyo objetivo último es el establecimiento o restablecimiento del *equilibrio de poder y/o equilibrio de amenazas*.¹ Asimismo, cabe señalar que algunos autores han trabajado sobre

* Licenciada en Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario. Magíster en Integración y Cooperación Internacional, Centro de Estudios en Relaciones Internacionales-Centro de Estudios Interdisciplinarios/UNR. Doctora en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales-UNR. Becaria Posdoctoral de Conicet. Profesora Adjunta de Teoría de las Relaciones Internacionales, Fac. de Ca. Pol. y RRII-UNR.

¹ *El equilibrio de poder* presume que aquellos Estados que poseen menores capacidades relativas se unen a otros en contra del más fuerte con el objeto de evitar que este último alcance y/o consolide posiciones dominantes o hegemónicas. Stephen Walt sostiene que el *equilibrio de amenazas* entiende que los Estados conforman alianzas con el objetivo de balancear lo que ellos perciben como amenazas a la seguridad y éstas contemplan una variedad de factores no sólo asociados con el poder –la proximidad geográfica, las intenciones ofensivas, el poder ofensivo, entre otras. Podríamos decir que la teoría del balance de amenazas incorpora un elemento subjetivo –las percepciones- en el cálculo que los Estados realizan para conformar alianzas con sus pares (Walt, 1989).

conceptualizaciones similares tal es el caso de *asociación estratégica, relación estratégica, parcerías estratégicas*,² entre los más destacados.

La segunda, proviene del mundo de los negocios y del management y se ubica temporalmente en la segunda mitad de la década de los '80. En este marco surgió el concepto de *alianza estratégica* tomando como referentes a las empresas. Este tipo de alianzas se caracterizan, en líneas generales, por “permitir la complementación de las partes (...), no plantea la fusión de las unidades de negocios, sino que cada empresa mantiene su individualidad como organización; y considera fundamental la posibilidad de aprender del otro (...)” y entre sus finalidades, contemplan el establecimiento de un mecanismo de control para monitorear su eficacia.³ Estas nuevas alianzas surgen en el período de la Pos Guerra Fría cuyos rasgos más destacados en la dimensión económica son una interdependencia creciente y la globalización que se evidenciaron en la desregulación, liberalización y apertura de las economías nacionales.

Frente a esta situación, construimos una definición de *alianza estratégica* - utilizando el recurso metodológico del ‘tipo ideal’ weberiano-, tomando prestado algunos elementos de otras definiciones similares a los que sumamos nuestro aporte puesto que las existentes no se ajustan a las particularidades y especificidades del fenómeno bajo análisis. Creemos que conjugando aportes de los estudios previos junto con un esfuerzo de construcción teórica podremos precisar su contenido de modo tal que nos permita abordar con mayor claridad conceptual las relaciones bilaterales entre Estados. También destacamos que el concepto de *alianza estratégica* es un término utilizado frecuentemente en los estudios de política exterior, en general, y en los

² Costa Vaz, Alcides (1999) “Parcerias estratégicas no contexto da política exterior brasileira: implicações para o Mercosul”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, Volumen 42, Nº 2, pp. 52-80; Fernandes de Oliveira, Marcelo (2005) “Alianças e colisoes internacionais do governo Lula: o Ibas o G20”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, Volumen 8, Nº 2, pp. 55-69; Trein, Franklin e Guerra Calvacanti, Flávia (2007) “Uma análise crítica do acordo de associação estratégica entre a União Européia e América Latina e o Caribe: A Cúpula de Viena”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, Volumen 50, Nº 1, pp. 66-85; Lessa, Antônio Carlos (1998) “A diplomacia universalista do Brasil: a construção do sistema contemporâneo de relações bilaterais”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, Volumen 41, Edición Especial, pp. 29-41; Lamego de Teixeira Soares (2000), “Análise econômica da parceria Brasil-Alemanha no contexto das relações entre o Mercosul e a União Européia”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, Volumen 43, Nº 2, pp. 87-107; Altamani de Oliveira, Henrique (2004) “Brasil-China: trinta anos de uma parceria estratégica”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, Volumen 47, Nº 1, pp. 7-30; Mainhold, Günter (2007) “¿Asociación estratégica en el marco del interregionalismo? El futuro de las relaciones entre la UE y América Latina y el Caribe”, Prepared for delivery at the 2007 Congress of the Latin American Studies Association, Montréal, Canada September 5-7; González Carrillo, Adriana (2007) “Hacia una política de ‘Alianzas Estratégicas’ en América Latina”, *Revista Bien Común*, Año 13, Nº 12, pp. 23-25; Diamint, Rut (2004) “Estrategias desentonadas: Argentina y Chile”, en *Seminario Internacional: Chile y Argentina: una mirada estratégica de cara al bicentenario*, FLACSO, Chile, 23 de noviembre; FLACSO-CHILE (2004): “¿Es posible construir una relación estratégica de cara al bicentenario?”, *Seminario Internacional “Chile-Argentina: una mirada estratégica de cara al bicentenario”*, FLACSO-CHILE, Santiago, 23 de noviembre; Llenderozas, Elsa: (2004), “Chile-Argentina: una mirada estratégica de cara al Bicentenario”, *Seminario Internacional*, FLACSO-Chile, Santiago, 23 de noviembre de 2004; PEÑA, Félix, (2002): “Reflexiones sobre el Mercosur y su futuro”, *Observatorio de la Globalización*, Serie Mercosur Nº 15, publicado el 8 de Octubre de 2002, en <http://www.ub.es/obsglob/notainfo-Mercosur15.html>, entre los más destacados.

³ Colacrai, Miryam (2009) “Reflexiones en torno a la cooperación Unión Europea-América Latina. Entre los ‘patrones de vinculación’ denominada ‘Alianza Estratégica’ y la dinámica de la cooperación descentralizada”, *Cuadernos Iberoamericanos de Integración*, Nº 10, Plaza y Valdés, p. 104.

estudios bilaterales en los últimos años pero, la generalización de su empleo contrasta con las escasas definiciones que de este concepto se encuentran.⁴

Hacia la construcción de una síntesis conceptual

El concepto de *alianza estratégica*, al igual que otros en la disciplina de las Relaciones Internacionales, resulta bastante elusivo. Tal como se lo utiliza habitualmente, comprende un “abanico” de variaciones que se observan cuando se consulta la información relativa a la multiplicidad de alianzas estratégicas existentes en la actualidad. Entre ellas, encontramos algunas que se ubican en el extremo más utilitarista -por ejemplo servir de marco para una estrecha colaboración energética entre países o a nivel regional- y aquellas que plantean un encadenamiento de acciones recíprocas en una agenda donde están presentes los temas económicos, políticos, sociales, culturales y educativos. Las alianzas estratégicas, también pueden ser pensadas como el tránsito hacia una etapa superior de relaciones bilaterales que podría denominarse “sociedad estratégica”. Estas últimas, incluyen elementos más profundos de *amistad* y suponen la conformación de una identidad y cultura común.⁵

En este trabajo nos proponemos detectar similitudes y diferencias en las conceptualizaciones sobre alianzas de la teoría de las relaciones internacionales y sobre alianzas estratégicas del management.

En primer lugar, advertimos que la gran mayoría de los autores analizados⁶ coinciden en señalar que tanto las alianzas como las alianzas estratégicas son relaciones

⁴ Existen numerosos ejemplos de Estados que discursivamente afirman que son aliados estratégicos de otros Estados y, también con organizaciones internacionales. Algunos de ellos: Alianza Estratégica Unión Europea-América Latina (1999), República Popular China-FAO; Chile-México (2006); Argentina-Brasil; Argentina-Chile (2000); India-Estados Unidos (2004); Brasil-España (2003); Rusia-China (se inició en 1996 y se continuó desarrollando a través del tiempo por un conjunto de acuerdos y declaraciones entre las partes); Argentina-México (2007); México-Estados Unidos; Argentina-Venezuela; Brasil-Alemania (1975); Brasil-Japón (durante la década de los cincuenta), Brasil-República Popular China, Brasil-Unión Europea, entre otros.

⁵ Los planteos de Hedley Bull y Karl Deutsch expresaron estas ideas. Ver al respecto: Bull, Hedley (1977) *The anarchical society. A study of order in world politics*, Columbia University Press, New York; Deutsch, Karl (1974) *El análisis de las relaciones internacionales*, Paidós, Buenos Aires.

⁶ **Los autores de la Teoría de las Relaciones Internacionales** que fueron analizados son: Morgenthau, Hans (1963) *La lucha por el poder y por la paz*, Sudamericana, Buenos Aires; Morgenthau Hans “Alliances in Theory and Practice“, In: Wolfers (1959): *Alliance Policy in the Cold War*, Baltimore, pp.184-212; Aron, Raymond (1963) *Paz y Guerra entre las Naciones*, Revista de Occidente, Madrid; Waltz, Kenneth (1988) *Teoría de la Política Internacional*, GEL, Buenos Aires; Walt, Stephen (1989) “Alliances in Theory and Practice: What lies ahead?” en *Journal of International Affairs*, Vol. 43, Nº 1, Summer/Fall; Walt, Stephen (1987) *The Origins of Alliances*, Ithaca, NY, Cornell University Press; Walt, Stephen “Alliance“, In: *The Oxford Companion to Politics of the World*, ed. By Joel Krieger et al., New York/Oxford, 1993; Liska, George (1968) *Nations in Alliance. The Limits of Interdependence*, Baltimore. **Los autores del management** que fueron analizados son: Chandler, A. D. 1962. *Strategy and structure*, MA: MIT Press, Cambridge; Ansoff, H. I. (1965) *Corporate strategy*, McGraw Hill, . New Cork; Andrews, K. (1971) *The concepts of corporate strategy*, IL: Dow Jones-Irwin, Homewood; Ohmae, Kenichi (1989) “The Global Logic of Strategic Alliances”, in *Harvard Business Review*, March-April; Zaman, Manir (1999) “Formation of Strategic Alliances by SMES: A Conceptual Research Proposition from a Marketing Perspective”, *Australian and New Zealand Marketing Academy Conference Proceedings*, University of New Wales-Sidney-Australia, November 28. Disponible on line en: <http://smib.vuw.ac.nz:8081/www/ANZMAC1999/site/z/Zaman.pdf>, consultado el 20/09/2008; Williamson, O. E. (1975) *Markets and hierarchies*, New York, Free Press; Williamson, O. E. (1985) *The economic institutions of capitalism*, New York, Free Press; Das, T. K. (2006) “Strategic Alliance

de cooperación entre Estados -para la teoría de las relaciones internacionales- y entre empresas -para la teoría del management estratégico. Una de las diferencias entre ellos es respecto de la duración de la cooperación entre las partes. Realistas y neo-realistas afirman que la cooperación es posible pero efímera y coyuntural puesto que los Estados son egoístas y actúan en un medio internacional anárquico. Por su parte, los aportes tomados del management consideran que la cooperación se proyecta en un horizonte temporal de mediano y largo plazo puesto que la participación en un mundo altamente competitivo y globalizado requiere esfuerzos conjuntos para alcanzar las metas. Además, todos acuerdan que el proceso de cooperación no es una tarea sencilla. Por el contrario, sostienen que demanda voluntad política; un gran esfuerzo para identificar los intereses, armonizar las posiciones de los actores involucrados y escoger los cursos de acción para alcanzarlos. Es importante tener en cuenta que si bien se trata de actores diferenciados -Estados y empresas- el componente de decisión política ocupa un lugar destacado tanto en un enfoque como en el otro.

En segundo lugar, todos los autores resaltan que el entorno en el cual interactúan los Estados y las empresas está caracterizado por la competencia entre las unidades y por la incertidumbre. Para los teóricos de las relaciones internacionales el entorno es el sistema internacional anárquico y para los teóricos del management el entorno es el mercado internacional el cual no funciona bajo una lógica de competencia perfecta. Así, la característica sobresaliente del medio ambiente es la ausencia de una autoridad capaz de regular las interacciones de las unidades. Por esta razón, ambas perspectivas afirman que las alianzas y las alianzas estratégicas respectivamente, son herramientas que ayudan a regular la incertidumbre del entorno. En el caso del management, las alianzas estratégicas les permiten a las empresas que las integran morigerar los riesgos, disminuir los costos y obtener beneficios aún en una situación de competencia imperfecta y alta competencia por preservar sus posiciones en el mercado global. Para el realismo y el neo-realismo, las alianzas son el instrumento que los Estados utilizan para conformar sistemas de equilibrio de poder orientados a preservar la existencia de las unidades y a evitar la emergencia o la consolidación de un polo de poder dominante o hegemónico. La teoría del equilibrio de amenazas⁷ sostiene que los Estados

Temporalities and Partner Opportunism”, *British Journal of Management*, Volumen 17, pp. 1-21; Varadarajan, Rajan & Cunningham, Margaret (1995) “Strategic Alliances: A Synthesis of conceptual foundations”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 23, N° 4, pp. 282-296; Spekman, Robert; Forbes Theodore; Lynn, Isabella and MacAvoy, Thomas (1998) “Alliance Management: A view from the past and look to the future”, *Journal of Management Studies*, Volumen 35, N° 6, pp. 747-772; Lorange, P. & Roos, J. (1991) “Why some strategic alliances succeed and others fail”, *The Journal of Business Strategy*, January-February, pp. 25-30.

⁷ El equilibrio de poder presume que aquellos Estados que poseen menores capacidades relativas se unen a otros en contra del más fuerte con el objeto de evitar que este último alcance y/o consolide posiciones dominantes o hegemónicas. Stephen Walt sostiene que el equilibrio de amenazas entiende que los Estados conforman alianzas con el objetivo de balancear lo que ellos perciben como amenazas a la seguridad y éstas contemplan una variedad de factores no sólo asociados con el poder –la proximidad

conforman alianzas para balancear lo que ellos perciben como amenazas a la seguridad y éstas contemplan una variedad de factores no sólo asociados al poder -proximidad geográfica, intenciones ofensivas, poder ofensivo, poder agregado. De esta manera, el enfoque de Stephen Walt incorpora un elemento subjetivo -las percepciones- en el cálculo que los Estados realizan para conformar alianzas con sus pares.

En tercer lugar, subyace la idea que los Estados y las empresas se comportan racionalmente. Esto es así, puesto que en el planteo de todos los autores analizados está presente -explícita o implícitamente- la idea de un cálculo cuya fórmula se expresa en términos de la evaluación costo-beneficio. En el caso de los aportes del *mainstream* predomina la lógica de juegos de suma cero. De acuerdo con el criterio mencionado, las ganancias y las pérdidas se distribuyen de manera relativa. En el caso de los aportes del management estratégico predomina la lógica de juegos de suma variable. Esto implica que los costos y los beneficios se distribuyen siguiendo el criterio de ganancias absolutas.

En cuarto lugar, observamos que las alianzas tradicionales se concentran exclusivamente en la dimensión estratégico-militar y están estrechamente asociadas a la preservación de la seguridad de los Estados. Las alianzas estratégicas, en cambio, se desarrollan especialmente en la dimensión económica-comercial. Es importante señalar, que más allá de las diferencias respecto del área temática en la cual surgen, en ambos casos la decisión de conformar alianzas depende de la decisión política ya sea que ésta sea tomada por los funcionarios de un Estado o por la cúpula directiva de las empresas.

Ahora bien, a partir de la lectura comparativa realizada entre las alianzas tradicionales y las alianzas estratégicas podemos afirmar que más allá de las diferencias entre ellas, existen algunos denominadores comunes. Esto nos permite construir una conceptualización coherente en la cual incorporamos elementos tanto de las viejas como de las nuevas alianzas.

Del recorrido realizado hasta aquí, se desprende que las definiciones disponibles sobre el concepto de *alianza* y de *alianzas estratégicas* no se ajustan a las particularidades y especificidades del fenómeno bajo análisis. De la misma manera, detectamos que la promoción de *alianzas estratégicas* bilaterales y regionales coincide con un período en el cual la globalización se profundiza y se extiende, y pretende caracterizar el tipo de relación que se da en el escenario de la diplomacia económica y comercial mundial. Y aunque las alianzas estratégicas surgen por múltiples motivaciones -no exclusivamente la agenda de seguridad como lo fue tradicionalmente- siguen conservando como característica compartida con aquellas alianzas “típicamente realistas”, una buena cuota de pragmatismo y una base filosófica utilitaria.

Desentrañando los supuestos teóricos del concepto

Tal como lo adelantamos, entendemos que una *alianza estratégica* comprende al vínculo bilateral de modo integral y se basa en una relación bilateral profunda y densa.

geográfica, las intenciones ofensivas, el poder ofensivo, entre otras. Podríamos decir que la teoría del balance de amenazas incorpora un elemento subjetivo -las percepciones- en el cálculo que los Estados realizan para conformar alianzas con sus pares. Ver al respecto: Walt, Stephen (1989) “Alliances in Theory and Practice: What lies ahead?” en *Journal of International Affairs*, Vol. 43, Nº 1, Summer/Fall; Walt, Stephen (1987) *The Origins of Alliances*, Ithaca, NY, Cornell University Press

No obstante se diferencia de ella en tanto una *alianza estratégica* supone el planteo y la identificación conjunta de algunos objetivos comunes susceptibles de ser logrados a mediano y largo plazo, haciendo los cursos de acción más previsibles y menos inciertos. Así, “trasciende” la relación bilateral puesto que ésta no supone una planificación del vínculo orientado al desarrollo de acciones conjuntas sustentado en la confianza mutua. La confianza es un elemento de base, el cual se construye en función del cumplimiento de los acuerdos, fijando reglas claras y compartiendo la información necesaria con el objetivo de anticiparse frente a coyunturas críticas. Esto posibilitaría un mayor control de los costos recíprocos – aunque ya sabemos que no son simétricos - en una relación signada por la interdependencia. Es decir, que la construcción de una *alianza estratégica* demanda un mayor grado de coordinación de políticas e incluye a la política exterior -como área sujeta a dicha coordinación- aunque no se orienta a la construcción de una política externa común. Además, una *alianza estratégica* es un juego de suma variable lo que implica la disposición de los Estados para aceptar los costos derivados de la puesta en práctica de los cursos de acción. Otro ingrediente esencial es que el carácter estratégico cobra un sentido eminentemente político porque se convierte en el ordenador del resto de los temas de la relación.

En otros términos, entendemos que las *alianzas estratégicas* son relaciones de cooperación formales o no, que abarcan las áreas político-diplomática, económico-comercial y estratégico-militar cuyos actores centrales son los Estados. Este tipo de alianzas tienen lugar en un ambiente internacional interdependiente y globalizado signado por la incertidumbre y altamente competitivo. Las alianzas son estratégicas porque requieren de la planificación política y se proyectan en el mediano y largo plazo. De acuerdo con Ansoff,⁸ la estrategia es el hilo conductor que guía y articula las acciones de las unidades en el contexto en el cual éstas interactúan. En este trabajo, las unidades son los Estados y el medio en el que desarrollan sus actividades es el sistema internacional cuya característica esencial es la anarquía –entendida como la falta de una autoridad *supra pares*.

Ahora bien, una de las claves de las “alianzas estratégicas” es la *cooperación* – entendida como “cooperación entre egoístas”– siguiendo las grandes líneas trazadas por Robert Keohane.⁹ Esta se refiere a la colaboración, a la concertación de objetivos, de intereses y de los recursos que los socios movilizarán para alcanzarlos. Asimismo, la coordinación de políticas procura crear una sinergia entre sus componentes donde cada “socio o partner” espera que los beneficios obtenidos a través de la alianza sean mayores que aquellos que pudieran lograr a través de sus esfuerzos individuales. Esto implica que los Estados continúan percibiéndose como *rivales* en tanto no se comportan de acuerdo con el principio ‘*all for one, one for all*’¹⁰ que caracteriza a la cultura social

⁸ Ansoff, H. I. (1965), *Op. Cit.*

⁹ Para encuadrar teóricamente el concepto de “cooperación entre egoístas” puede verse: Keohane, Robert (1988) *Después de la Hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, Capítulos 1 y 4; Keohane, Robert (1993) *Instituciones internacionales y poder estatal*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, Capítulo 6 y Milner, Helen (1992), “International Theories of Cooperation among Nations, Strengths and Weaknesses” *World Politics*, April, N° 44, pp. 466-496.

¹⁰ Alexander Wendt analiza tres tipos de culturas sociales en las relaciones internacionales. La primera de ellas es la hobbesiana -se caracteriza la percepción del otro como enemigo y el lema que mejor la define es “kill or be killed”; la segunda es la lockeana -se caracteriza la percepción del otro como un rival y el lema que mejor la define es “live and let live”-y la tercera es la kantiana -que se caracteriza por la percepción del otro como un amigo y el lema que mejor la define es “one for all, all for one”. Ver al respecto: Wendt, Alexander (1999) *Social Theory of International Politics*, Cambridge University Press,

de la *amistad*. Asimismo, importa agregar que las alianzas estratégicas descansan sobre la cooperación entre rivales para actuar de manera conjunta en el escenario internacional y no son pensadas “en contra de” un *enemigo* tal como se infiere de los enfoques del *mainstream*. Podríamos pensar que se produce un desplazamiento desde la identificación del enemigo en las alianzas tradicionales hacia la identificación de intereses en las alianzas estratégicas.

Los *intereses* están estrechamente vinculados con las posibilidades de la cooperación entre los Estados. En este sentido, gran parte de la bibliografía consultada sostiene que para que la coordinación de políticas sea posible, debe existir complementariedad de intereses los cuales deben ser compartidos por los socios. Esto no significa, necesariamente, que los intereses sean idénticos puesto que la idea de complementariedad supone tanto semejanzas como diferencias y estas últimas no siempre tienen una connotación negativa. Por el contrario, el reconocimiento de las diferencias es un elemento indispensable puesto que le permite a las partes pensar en los cursos de acción orientados a conciliarlas.

La posibilidad de armonizar los intereses también depende de la existencia de *mecanismos de consulta y diálogo permanentes y dinámicos* para coordinar las decisiones entre los socios. Esto impacta, al menos, de dos maneras. Por un lado, el compromiso de concertar posiciones y de no asumir acciones unilaterales limita, en alguna medida, la *autonomía individual* de los Estados.¹¹ Por el otro, el establecimiento de dichos canales permite la circulación y transmisión de la información para anticipar situaciones de crisis o acciones sorpresivas. A su vez, la comunicación es un factor clave para gestionar el conflicto.

El *conflicto* es un elemento de presencia constante en las relaciones interestatales y es inherente a la interdependencia entre los actores. Si las alianzas estratégicas están constituidas por Estados y éstos son egoístas, el conflicto es un escenario que las partes no pueden evitar contemplar. ***Ahora bien, la clave radica en que los aliados estratégicos cumplan sus compromisos y lo gestionen conjuntamente y eviten adoptar acciones unilaterales u oportunistas.***

En cuanto al *alcance*, las alianzas estratégicas se diferencian de las alianzas típicamente realistas ya que no se circunscriben a la dimensión estratégico-militar. Desde un punto de vista teórico, guarda una estrecha relación con los lineamientos del enfoque interdependentista cuyos máximos referentes son Robert Keohane y Joseph Nye.¹²

A partir de la década de los setenta los autores observan algunos cambios destacados en el contexto internacional. En primer lugar, la agenda de la política exterior, tradicionalmente marcada por las cuestiones de *alta política* asociada a los temas de seguridad comenzó a compartir su rol protagónico con las cuestiones

Cambridge (UK) y Wendt, Alexander (1992) “Anarchy is what states make of it: the social construction of power politics”, *International Organization* 46, 2, Spring, pp. 391-425.

¹¹ Escudé, Carlos (2004) “A Río revuelto: Autonomía periférica en un contexto de desorden global”, *Agenda Internacional*, Volumen 1, N° 1, pp. 16 a 28 y Escudé, Carlos (1995) *El realismo de los Estados Débiles. La política exterior del primer gobierno de Menem frente a la teoría de las relaciones internacionales*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.

¹² Keohane, Robert y Nye, Joseph (1988) *Poder e interdependencia*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.

económicas, comerciales y de desarrollo, situación que se vio reflejada en las prioridades de las políticas exteriores de la mayoría de los Estados. En segundo lugar, se hicieron mucho más evidentes la *multiplicidad de vínculos* y de *interconexiones* existentes en el escenario internacional, lo cual estimuló la incorporación en el análisis de otro tipo de relaciones así como viejos y nuevos actores: *estatales, transnacionales y transgubernamentales*. Dicha situación es claramente visible a través de la conformación y consolidación del mercado global -no sólo de bienes sino también de servicios, fundamentalmente en el sector financiero- en el cual las empresas multinacionales exhibieron un notable protagonismo. Entre los efectos negativos de la creciente interdependencia económica y del proceso de globalización podemos mencionar la sucesión de las diferentes crisis financieras -tequila (1994), del arroz (1998), brasileña (1999) y argentina (2001)- que se suscitaron durante la década pasada. Por su parte, los efectos positivos se vislumbran en el crecimiento del intercambio comercial mundial, en la liberalización de los flujos de comercio e inversiones, en la firma de nuevos Tratados de Libre Comercio, en el surgimiento de nuevas empresas y en la celebración de alianzas estratégicas empresariales entre otros. La modificación de las características del contexto internacional nos ayuda a comprender por qué las alianzas estratégicas se hacen extensivas a otras *issue areas*. Al mismo tiempo, podemos pensar que las alianzas estratégicas son herramientas políticas que los Estados han *aggiornado* para ajustarse a las nuevas características del contexto internacional.

En último término, no podemos soslayar, las nuevas *dimensiones del poder* que sirven para mostrar los costos recíprocos pero no simétricos que genera la interdependencia. Estas son la *sensibilidad* -utilizada para medir a corto plazo el impacto que generan las políticas de otros actores como resultado de los numerosos intercambios sin que se hayan producido modificaciones en las políticas del Estado afectado- y la *vulnerabilidad* -aplicada para evaluar los costos que un actor experimenta a mediano y largo plazo después de haber modificado su marco de políticas.¹³ Es decir que las interrelaciones traen aparejado el hecho de que un acontecimiento suscitado en un país pueda repercutir sobre otros generando *costos recíprocos, mas no simétricos* y ello a su vez, *sensibilidad y/o vulnerabilidad*.

Las nuevas alianzas se diferencian de las tradicionales, también, respecto de los *objetivos*. De acuerdo con los enfoques del *mainstream* de la teoría de las relaciones internacionales, el objetivo primordial de las alianzas consistía en acumular poder y conformar un escudo protector frente a los enemigos reales o potenciales. El interés común de los Estados era la preservación de la seguridad nacional estableciendo como mecanismo regulador el equilibrio de poder a fin de evitar la emergencia y/o consolidación de posiciones dominantes o hegemónicas. Las alianzas estratégicas se conforman por objetivos diversos, tales como mejorar la inserción económica internacional de los países; aumentar la competitividad de las empresas; ganar nuevos mercados; incrementar la cooperación en infraestructura o en materia energética; optimizar el poder de negociación en foros multilaterales y regionales; profundizar el diálogo político; consensuar posiciones sobre los temas de la agenda internacional; cooperación en materia de seguridad; adopción de medidas de confianza mutua; promoción de inversiones recíprocas; cooperación científico-tecnológico; intercambio cultural; integración regional, entre muchos otros.

Es preciso agregar que las partes deben ser 'realistas' al momento de plantear los objetivos y los intereses que esperan alcanzar a través de las alianzas. Que sean

¹³ Keohane, Robert & Nye, Joseph (1988), *Op. Cit.*, pp. 26-28.

‘realistas’ significa que éstos deben ser susceptibles de ser alcanzados en un lapso determinado puesto que esto influye sobre la operatividad de la alianza. Si las partes no fijan una agenda de temas o las metas son poco concretas, las alianzas corren el riesgo de transformarse en un discurso retórico o en una ampulosa estrategia verbal.

No obstante, la *percepción de amenaza y la incertidumbre* son dos elementos que están presentes tanto en las viejas como en las nuevas alianzas puesto que el sistema internacional continúa caracterizado por la anarquía. Las percepciones son el resultado del juego de imágenes que los actores construyen a través de la combinación de un conjunto de factores –proximidad geográfica, poder, capacidades e intenciones ofensivas, poder agregado- y están estrechamente relacionadas con la interpretación que éstos le asignan a los datos.¹⁴ Es decir que la noción de amenaza se vincula estrechamente con la incertidumbre derivada del cumplimiento/incumplimiento de las reglas del juego en el sistema internacional y de los efectos que dicho comportamiento traiga aparejado para los Estados en una multiplicidad de áreas de cuestiones.

La *proximidad geográfica* es un factor importante que incide sobre la relación argentino-chilena puesto que los Estados cercanos tienden a aliarse ya que la interacción permanente hace que las partes se conozcan entre sí y puede generar oportunidades de cooperación. En ese proceso, los Estados comparten información, desarrollan un proceso de aprendizaje conjunto y establecen algunas reglas de juego que regulan las vinculaciones. Si los Estados cumplen con lo pactado, los elementos mencionados coadyuvan a la construcción de *confianza*, disipando el fantasma de la amenaza y de la incertidumbre. También puede suceder que dos Estados contiguos se sientan intimidados si perciben *intenciones ofensivas* por parte de su vecino.

El *poder agregado* en términos económicos es otro factor que influye sobre las percepciones. La formación de alianzas estratégicas entre Estados supone cierto grado de seguridad económica en el sentido de que quiénes son aliados confían en que su socio cumplirá con el compromiso asumido respecto del intercambio de bienes, productos y/o servicios. También es un factor que impacta sobre los niveles de confianza, previsibilidad y el surgimiento de una percepción de amenaza.

La *cuestión de los plazos* es clave puesto que una vez que los Estados deciden conformar una alianza estratégica tendrán que fijar cuáles son los objetivos que desean alcanzar y establecer los cursos de acción que los conduzcan a su cumplimiento. Así, el proceso se inicia con la decisión en la dimensión de la macro-relación global y luego debe ser implementado. Por lo tanto se necesita tiempo para planificar, para seleccionar los cursos de acción, diseñar las políticas y, finalmente ponerlas en práctica. Esto quiere decir que la decisión no se convierte automáticamente en acción.

Esta idea se sustenta en la distinción realizada por Andrews¹⁵ entre formulación e implementación. Así la decisión que se adopta en la dimensión de *las macro-relaciones* representa el *momento de la formulación* mientras que el diseño de las políticas para alcanzar los objetivos tiene lugar en la dimensión de *las micro-relaciones* –ya que en este nivel intervienen las agencias del Estado que reglamentan las decisiones y los actores privados que son partes interesadas puesto que su función consiste en hacer negocios- y se asocia con el *momento de la implementación*.¹⁶

¹⁴ Walt, Stephen (1989), *Op. Cit.*

¹⁵ Andrews, K. (1971), *Op. Cit.*

¹⁶ Si yo tengo hoy en día numerosos acuerdos con otros interlocutores, con otros actores, y empiezo a percibir que él, por sus propias percepciones o decisiones, va a modificar sus cursos de acción o va a

En sintonía con ello, el Embajador Maira sostuvo “en una dimensión teórica de la alianza estratégica, yo creo que se necesita planificación. No sólo es necesario tener el consenso como una fotografía en un momento determinado sino que *uno tiene que entender que los otros caminan en la misma dirección por un número largo de años y de forma sostenida en el tiempo*”¹⁷

Por otra parte, los plazos juegan un rol destacado en tanto horizonte de proyección temporal. En este sentido, en un horizonte de mediano y largo plazo ‘la sombra del futuro’¹⁸ opera como un factor de control que puede disuadir a los socios en la adopción de comportamientos *oportunistas* los cuales quebrarían la cooperación entre los aliados. También condiciona los comportamientos puesto que se supone que las acciones de hoy tienen un efecto en el futuro. Cabe señalar, que para alcanzar los objetivos estratégicos es preciso que los Estados exhiban cierto grado de continuidad de sus políticas teniendo en cuenta que esto incide sobre el nivel de previsibilidad de las conductas que éstos puedan asumir. La proyección en el tiempo es un elemento que distingue a las alianzas estratégicas de las alianzas tradicionales y de las alianzas por conveniencia ya que estas últimas se encuentran acotadas a la obtención de resultados rápidos y son efímeras. Además, se supone que el compromiso político sobre la permanencia en el tiempo hace que las alianzas estratégicas sean capaces de superar los vaivenes en las orientaciones políticas de los gobiernos.

Asimismo, es necesario distinguir largo plazo de inmutabilidad. En este sentido, el hecho de que las alianzas estratégicas se proyecten sobre un horizonte de largo plazo no inhabilita a las partes para modificar, reformular o redefinir los objetivos y posteriormente, evaluar nuevas opciones de políticas para alcanzarlos. Si los Estados han cumplido los objetivos fijados pueden decidir terminar con la alianza estratégica o, continuar estableciendo nuevas metas. Si los Estados consideran que las políticas implementadas no redundan en los resultados esperados cuentan con la posibilidad de realizar conjuntamente los ajustes que estimen necesarios.

Un interrogante muy vinculado a la conceptualización de la alianza estratégica que estuvo presente en el proceso de indagación, análisis reflexivo de la información y en la realización de las entrevistas fue el relativo a la idea de ‘*selectividad*’ en el proceso de construcción de alianzas estratégicas. Esto implica que es poco recomendable conformar alianzas estratégicas de modo universal. Por el contrario, la noción de selectividad viene de la mano de la elección de prioridades. Así, los Estados optarán por aquellas relaciones que consideren prioritarias para forjar alianzas estratégicas. En esta dirección, el Embajador de Chile en la República sostuvo “yo diría que se llama a cualquier cosa alianza estratégica y no es posible tener un número indefinido de relaciones estratégicas. Uno no puede tener veinte relaciones estratégicas, uno puede tener cuatro o cinco, seis como máximo que apunte a buscar socios con

tomar otras alianzas, otros contenidos es obvio que se está apartando de una perspectiva de la alianza estratégica. La alianza estratégica no una cosa del momento es un caminar juntos” (Maira, 2008)

¹⁷ Maira, Luis (2008) Entrevista realizada por María Elena Lorenzini al entonces Embajador de la República de Chile en Buenos Aires, Buenos Aires, 19 de noviembre.

¹⁸ Siguiendo a Robert Axelrod, la ‘sombra del futuro’ alude a las expectativas de dos o más actores para interactuar en el futuro y, es esa posibilidad de volver a encontrarse lo que muchas veces induce a las partes a cooperar. Esto da lugar a la reciprocidad de la cooperación. De lo contrario, la falta de voluntad para cooperar del actor “A” puede ser emulada en el futuro por el actor “B”. Este tipo de comportamiento refleja la falta de reciprocidad, genera mayor incertidumbre y afecta negativamente a la confianza (Axelrod, 1984)

quienes se tengan afinidades esenciales en el sistema global y pueden ser distantes y también elegir algún interlocutor en el espacio más próximo”.¹⁹

Ahora bien, el criterio para priorizar unos actores por encima de otros puede adquirir diferentes significados. En algunos casos puede estar vinculado con la *dimensión política* –mejorar el nivel del vínculo bilateral, establecer mecanismos de diálogo y concertación política, limar asperezas, resolver conflictos limítrofes, normalizar las relaciones entre dos Estados, entre otros-, con la *dimensión estratégico-militar* –disipar amenazas, resolver disputas, construir confianza, hacer más transparentes los gastos militares, cooperar con las Fuerzas Armadas de otro país para enfrentar de manera conjunta problemas como el narcotráfico, controles integrados de frontera, entre otros-, con la *dimensión económica-comercial* - necesidad de aumentar los niveles de interdependencia económica, de incrementar los intercambios comerciales, atraer flujos de inversión, etc.-, con la *infraestructura* –mejorar el estado de las conexiones viales, realizar inversiones conjuntas en ferrocarriles, mantenimiento y mejora de pasos fronterizos, promover el turismo, etc.

De la teoría a la práctica: El caso de las relaciones argentino-chilenas 1999-2007

De acuerdo con lo expuesto las alianzas estratégicas son el resultado de un proceso de construcción activo y dinámico de los Estados. Siguiendo a Spekman,²⁰ es posible identificar al menos seis fases: 1-preparatoria, 2-*engaging*, 3-evaluación, 4-coordinación, 5-inversión y 6-estabilización. En nuestra conjetura, sostenemos que la relación bilateral entre la República Argentina y la República es un vínculo denso y profundo pero no constituye una alianza estratégica. En tal sentido, advertimos que Argentina y Chile solamente han recorrido las dos primeras etapas tal como lo presentamos sintéticamente a continuación. La crisis argentina de 2001 y la denominada crisis del gas han sido dos factores que, de alguna manera, pusieron en *stand by* el avance del proceso de construcción de una alianza estratégica entre ambos países.

La *etapa preparatoria* es aquella que transcurre entre 1990-1999 y es lo que hemos denominado período de normalización que permitió la superación por parte de Argentina y Chile de la “**vieja política**”. Esta alude, a aquel modo de vinculación signado por la desconfianza mutua, por la percepción de una amenaza permanente sustentada en la convicción del vecino como amenaza y cuyo tema central de la agenda bilateral era la defensa del territorio y la protección de las fronteras, entendidas como espacios de separación y no de encuentro.²¹ Es decir, que la relación bilateral entre la República Argentina y la República de Chile estuvo caracterizada más por el conflicto que por la cooperación hasta la última década del siglo pasado.

¹⁹ Maira, Luis (2008) Entrevista realizada por la autora al Embajador de la República de Chile en la República Argentina, Embajada de Chile en Buenos Aires, Miércoles 19 de noviembre.

²⁰ Spekman, Robert; Forbes Theodore; Lynn, Isabella and MacAvoy, Thomas (1998), *Op. Cit.*

²¹ Colacrai, Miryam y Lorenzini, María Elena (2006) “La relación bilateral Argentina-Chile: el tránsito por un camino de grandes encuentros y desencuentros puntuales”, en AA.VV. *La Política Exterior del gobierno de Kirchner*, Tomo IV, Volumen I, Centro de Estudios en Relaciones Internacionales-UNR Editora, Rosario, pp. 181-218.

Los años noventa se iniciaron con un renovado espíritu de cooperación que comenzó a concretarse a partir de la convergencia de sistemas políticos democráticos en ambos lados de la cordillera. Esto se evidenció en la exitosa negociación que condujo a la solución exitosa de los 24 conflictos limítrofes entre la Argentina y Chile. Esta *nueva relación* se caracteriza por el cambio en el patrón de la vinculación y ha predominado en los vínculos argentino-chilenos desde 1990. Ello se observa en los mayores niveles de cooperación y en la profundización que ha experimentado dicha relación bilateral tanto en la dimensión político-diplomática, estratégico-militar como económica-comercial. Esta *nueva relación* supone, también, la posibilidad de trascender el estadio actual a través de la construcción, a más largo plazo, de una alianza estratégica entre ambos países.

En ese marco, el primer paso conducente a la normalización de las relaciones bilaterales argentino-chilenas fue la resolución pacífica del conflicto por el Canal de Beagle. La llegada de un nuevo gobierno democrático en Argentina fue uno de los factores que viabilizó la superación de aquel conflicto heredado del gobierno militar que lo precedió. Así, la administración de Raúl Alfonsín se abocó a la tarea de resolver dicho conflicto, el cual requería un tratamiento especial. Cabe recordar que los gobiernos militares de Argentina y de Chile atravesaron una situación crítica que los había llevado al límite del enfrentamiento armado por la cuestión del Beagle en 1978. Finalmente, el conflicto se resolvió pacíficamente con la firma del Tratado de Paz y Amistad de 1984, que fue posible gracias a los buenos oficios de su Santidad Juan Pablo II. El Acuerdo de 1984, fue el primer paso tendiente a la normalización de las relaciones entre los gobiernos de Argentina y de Chile. Sin embargo, la superación definitiva de la agenda heredada se alcanzó en la última década del siglo XX.

El siguiente paso, fue la visita realizada por el presidente Carlos Menem a Chile en el mes de agosto de 1990. El resultado de este encuentro fue la firma de una “Declaración Conjunta” en la cual ambos mandatarios se comprometieron a avanzar sobre las cuestiones pendientes.

Un año después, en agosto de 1991, el presidente Patricio Aylwin realizó una visita oficial a Argentina. En esa ocasión, los primeros mandatarios suscribieron la “Declaración Conjunta Presidencial Argentino-Chilena” cuyo objetivo principal era la consolidación de una ‘frontera de paz’. También se firmaron un conjunto de documentos siendo dos los más destacados: a-Declaración Conjunta sobre Límites, allí se establecieron los mecanismos a través de los cuales se resolverían las cuestiones territoriales;²² b-Acuerdo de Complementación Económica N° 16 (ACE 16) el que regularía: el proceso de liberalización comercial y en materia de inversiones; el suministro de gas natural y la explotación conjunta de zonas de fronteras, entre otras.

La solución definitiva relativa a la cuestión de Laguna del Desierto fue alcanzada el 12 de marzo de 1996 con la colocación de los tres hitos previstos en la resolución del Tribunal Arbitral.

El acuerdo final por los Hielos Continentales, sin embargo, debió enfrentar un conjunto de complicaciones vinculadas a la necesaria ratificación parlamentaria. Ello

²² Los conflictos pendientes eran 24 y se resolvieron a través de distintos mecanismos: 22 se definieron de acuerdo con los trabajos realizados en el marco de la Comisión Mixta de Límites (COMIX); el conflicto por los Hielos Continentales –para Argentina- o Campos de Hielo –para Chile- se resolvió siguiendo el trazado de una Línea Poligonal establecida de mutuo acuerdo y fue ratificada simultáneamente por los respectivos parlamentos y, finalmente, Laguna del Desierto fue sometido al procedimiento jurisdiccional de arbitraje Colacrai, 2004: 25).

supuso el despliegue de esfuerzos adicionales por parte de los primeros mandatarios de Argentina y de Chile, de los Ministros de Relaciones Exteriores y un gran trabajo de negociación al interior de los bloques parlamentarios orientado a la construcción de consensos. De esta manera, en 1996 se sucedieron una serie de reuniones entre las que cabe destacar: la primera visita oficial de Eduardo Frei en abril, la visita de un grupo de parlamentarios chilenos en julio, la reunión de parlamentarios argentinos y chilenos en noviembre y la reunión de vice-cancilleres en diciembre. El resultado de este conjunto de iniciativas fue la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Menem-Aylwin (1991) el 10 de diciembre de 1996, orientado a la obtención del apoyo en los órganos legislativos de ambos países. En 1997, se desarrollaron diversas reuniones entre los Presidentes y los Ministros de Relaciones Exteriores argentinos y chilenos con los distintos bloques de legisladores en cada uno de los países con el objeto de alcanzar los acuerdos necesario para la aprobación parlamentaria. En 1998, se reunieron los Cancilleres –Guido Di Tella y José Miguel Insulza- en enero y Carlos Menem-Eduardo Frei en agosto. En ese contexto, se procuró hallar un criterio alternativo al de la ‘poligonal’ para resolver el diferendo sobre los Hielos Continentales. Posteriormente, el presidente chileno visitó Argentina y, simultáneamente se reunieron los cancilleres Di Tella e Insulza en el mes diciembre. El resultado de sendos encuentros fue la firma de un nuevo acuerdo que reemplazaba el trazado de la ‘Línea Poligonal’. Finalmente, los parlamentos de Argentina y de Chile superaron definitivamente el último conflicto pendiente el 2 de junio de 1999.²³

Desde nuestro punto de vista, la obtención de resultados satisfactorios en la resolución de los 24 conflictos es una muestra elocuente de la fuerte voluntad política y del gran compromiso de los presidentes de cada uno de los países la cual se plasmó en los múltiples encuentros y reuniones que tuvieron lugar durante la década pasada. Asimismo, importa destacar el intenso proceso de negociaciones desarrollado al interior de cada uno de los países destinados a acercar las posiciones y a construir el consenso necesario para el trámite de ratificación parlamentaria. De acuerdo con Miryam Colacrai, esto puede ser definido como un proceso de construcción de una “política de Estado” conjunta.²⁴

La segunda etapa o engaging, se superpone temporalmente con la primera puesto que en paralelo a las tratativas para la resolución de las cuestiones limítrofes, los presidentes fueron avanzando en otras áreas de cuestiones. Se iniciaría en 1995-6 con la incorporación de Chile al Mercosur como Estado asociado- y experimentaría diversos momentos de tensión con el episodio de espionaje en el Consulado argentino en Punta Arena en 2003, la crisis del gas en 2004 y la publicación del artículo de Ignacio Walker “Nuestros vecinos argentinos” en 2005.

A partir de la confluencia democrática, las relaciones entre la República Argentina y la República de Chile se tornaron más cooperativas. Ambos gobiernos expresaron una férrea voluntad política y comenzaron a desarrollar una activa diplomacia presidencial lo que propició un salto cualitativo en la relación bilateral. Esto redundó en un mayor grado de entendimiento en las áreas de cooperación, complementación económica, concertación e integración, entre otras. La concreción de

²³ Colacrai, Miryam (2004) “La política exterior argentina hacia los vecinos durante los ‘90”, *Serie Documentos de Trabajo*, N° 1, Centro de Estudios Internacionales y de Educación para la globalización (CEIEG), Universidad del CEMA, disponible on line en http://www.cema.edu.ar/ceieg/download/dt1_colacrai.pdf

²⁴ Colacrai, Miryam (2004), *Op. Cit.*, pp. 30.

la declaración que establecía los mecanismos de solución de las cuestiones limítrofes – la cual sentó, ya en 1991, las bases para la superación de los litigios pendientes-; la celebración del Acuerdo de Complementación Económica N° 16 (ACE 16) junto con la realización de las Cumbres Presidenciales anuales, marcaron un punto de inflexión en la relación bilateral.

De esta manera, advertimos la existencia, en la base misma de esta relación, de principios y valores compartidos por los gobiernos de Argentina y Chile –*acuerdos estratégicos parciales*. El compromiso con la democracia, el respeto por los derechos humanos, el estado de derecho, el pluralismo político y la solución pacífica de controversias y, en el plano económico la adhesión a una economía libre y abierta al mundo, constituyeron el punto de partida sobre el cual se cimentó la relación política bilateral. Una muestra inequívoca de esos principios comunes son la adhesión a la Declaración de Ushuaia, la Declaración de Potrero de los Funes, a la Resolución 1080 por la cual se estableció la ‘cláusula democrática’ en el marco de la Organización de los Estados Americanos (OEA), a los que se suma la participación de Chile en los Mecanismos de Consulta y Concertación Política del MERCOSUR. Todos ellos conforman el marco filosófico y expresan una cosmovisión compartida. Estos principios que subyacen en la relación bilateral argentino-chilena coinciden con los adoptados por el trasandino en su Acuerdo de Asociación Política, Económica y de Cooperación con la Unión Europea.

Los *acuerdos estratégicos parciales* permanecen en la base del vínculo bilateral y uno de los problemas más serios que han debido enfrentar fue el incumplimiento argentino de los contratos de suministro de gas natural. Ello generó una gran incertidumbre en el país vecino que no se reducía al tema del gas sino al temor respecto de lo que podría ocurrir en el futuro con las reglas de juego. Chile es un país que intenta construir reglas de juego claras pues en su condición de país mediano éstas constituyen una herramienta muy valiosa para ‘gobernar la globalización’, defender y proteger sus intereses.

En lo que atañe a la ‘economía libre y abierta al mundo’ como uno de los principios en la relación Chile-Argentina podemos pensar que el consenso en torno a él fue más intenso durante los años noventa ya que la élite política argentina –por convencimiento o por formación- creía firmemente en que el libre funcionamiento del mercado redundaría en resultados económicos más ventajosos –mayor crecimiento y efecto derrame o spillover. La élite que llegó al poder pos crisis de 2001 detenta una posición menos optimista respecto de las bondades del mercado y ha adoptado algunas políticas que difícilmente se ajusten al liberalismo económico.

Lo antes expuesto nos conduce a sostener que existe, entre la República Argentina y la República de Chile, una variada trama de espacios organizacionales que posibilitan el intercambio de información y coordinación. A modo de ejemplos, podemos mencionar las Comisiones y Grupos de Trabajo Binacionales, el Sistema Permanente de Consultas Políticas de Alto Nivel, la Comisión Parlamentaria Conjunta, así como también un activo y permanente diálogo entre las Cancillerías. Asimismo, es importante señalar el acercamiento, sin precedentes, que se ha producido entre las Fuerzas Armadas de ambos países, a través del diálogo entre sus Altos Mandos y de la adopción de medidas de confianza mutua.

Siguiendo a Juan José Taccone, podemos afirmar que “las relaciones argentino-chilenas se convirtieron en un caso emblemático de acercamiento estratégico de dos países sudamericanos que exhibe acercamientos pragmáticos en áreas específicas en las

que se registran logros concretos, tales como la integración física, el incremento de intercambios comerciales y la eliminación de la lógica del conflicto en una de las fronteras más extensas del continente”.²⁵ En otros términos, la relación bilateral argentino-chilena ha experimentado una profundización significativa tal como lo hemos expresado a través del concepto de *nueva relación*.

Referencias Bibliográficas

- Ansoff, H. I. (1965) *Corporate strategy*, McGraw Hill, . New Cork; Andrews, K. (1971) *The concepts of corporate strategy*, IL: Dow Jones-Irwin, Homewood.
- Aron, Raymond (1963) *Paz y Guerra entre las Naciones*, Revista de Occidente, Madrid.
- Chandler, A. D. 1962. *Strategy and structure*, MA: MIT Press, Cambridge.
- Colacrai, Miryam (2004) “La política exterior argentina hacia los vecinos durante los ‘90”, *Serie Documentos de Trabajo*, N° 1, Centro de Estudios Internacionales y de Educación para la globalización (CEIEG), Universidad del CEMA, disponible on line en http://www.cema.edu.ar/ceieg/download/dt1_colacrai.pdf
- Colacrai, Miryam y Lorenzini, María Elena (2006) “La relación bilateral Argentina-Chile: el tránsito por un camino de grandes encuentros y desencuentros puntuales”, en AA.VV. *La Política Exterior del gobierno de Kirchner*, Tomo IV, Volumen I, Centro de Estudios en Relaciones Internacionales-UNR Editora, Rosario, pp. 181-218.
- Colacrai, Miryam (2009) “Reflexiones en torno a la cooperación Unión Europea-América Latina. Entre los ‘patrones de vinculación’ de denominada ‘Alianza Estratégica’ y la dinámica de la cooperación descentralizada”, Cuadernos Iberoamericanos de Integración, N° 10, Plaza y Valdés, pp. 101-130.
- Das, T. K. (2006) “Strategic Alliance Temporalities and Partner Opportunism”, *British Journal of Management*, Volumen 17, pp. 1-21.
- Escudé, Carlos (1995) *El realismo de los Estados Débiles. La política exterior del primer gobierno de Menem frente a la teoría de las relaciones internacionales*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Escudé, Carlos (2004) “A Río revuelto: Autonomía periférica en un contexto de desorden global”, *Agenda Internacional*, Volumen 1, N° 1, pp. 16 a 28.
- Keohane, Robert (1988) *Después de la Hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Keohane, Robert (1993) *Instituciones internacionales y poder estatal*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.

²⁵ Palabras pronunciadas durante el Seminario realizado en conmemoración de los 10 años del Acuerdo de Complementación Económica (ACE), organizado por el INTAL, el Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI) y el Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa (CELARE, Chile), Buenos Aires los días 6 y 7 de diciembre de 2001.

- Keohane, Robert y Nye, Joseph (1988) *Poder e interdependencia*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Liska, George (1968) *Nations in Alliance. The Limits of Interdependence*, Baltimore.
- Lorange, P. & Roos, J. (1991) "Why some strategic alliances succeed and others fail", *The Journal of Business Strategy*, January-February, pp. 25-30.
- Maira, Luis (2008) Entrevista realizada por María Elena Lorenzini al entonces Embajador de la República de Chile en Buenos Aires, Buenos Aires, 19 de noviembre.
- Milner, Helen (1992), "International Theories of Cooperation among Nations, Strengths and Weaknesses" *World Politics*, April, N° 44, pp. 466-496.
- Morgenthau Hans "Alliances in Theory and Practice", In: Wolfers (1959): *Alliance Policy in the Cold War*, Baltimore, pp.184-212.
- Morgenthau, Hans (1963) *La lucha por el poder y por la paz*, Sudamericana, Buenos Aires.
- Ohmae, Kenichi (1989) "The Global Logic of Strategic Alliances", in *Harvard Business Review*, March-April.
- Spekman, Robert; Forbes Theodore; Lynn, Isabella and MacAvoy, Thomas (1998) "Alliance Management: A view from the past and look to the future", *Journal of Management Studies*, Volumen 35, N° 6, pp. 747-772.
- Varadarajan, Rajan & Cunningham, Margaret (1995) "Strategic Alliances: A Synthesis of conceptual foundations", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 23, N° 4, pp. 282-296.
- Walt, Stephen "Alliance", In: *The Oxford Companion to Politics of the World*, ed. By Joel Krieger et al., New York/Oxford, 1993.
- Walt, Stephen (1987) *The Origins of Alliances*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Walt, Stephen (1989) "Alliances in Theory and Practice: What lies ahead?" en *Journal of International Affairs*, Vol. 43, N° 1, Summer/Fall.
- Waltz, Kenneth (1988) *Teoría de la Política Internacional*, GEL, Buenos Aires.
- Wendt, Alexander (1992) "Anarchy is what states make of it: the social construction of power politics", *International Organization* 46, 2, Spring, pp. 391-425.
- Wendt, Alexander (1999) *Social Theory of International Politics*, Cambridge University Press, United Kingdom.
- Williamson, O. E. (1975) *Markets and hierarchies*, New York, Free Press.
- Williamson, O. E. (1985) *The economic institutions of capitalism*, New York, Free Press.
- Zaman, Manir (1999) "Formation of Strategic Alliances by SMES: A Conceptual Research Proposition from a Marketing Perspective", *Australian and New Zealand Marketing Academy Conference Proceedings*, University of New Wales-Sidney-Australia, November 28. Disponible on line en: <http://smib.vuw.ac.nz:8081/www/ANZMAC1999/site/z/Zaman.pdf>, consultado el 20/09/2008

