



Revista mexicana de ciencias políticas y sociales

ISSN: 0185-1918

ISSN: 2448-492X

UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, División
de Estudios de Posgrado

Cuevas Ossandón, Rodrigo Andrés
Reformas de Mercado y Acuerdos Comerciales en América Latina (1970-2015)
Revista mexicana de ciencias políticas y sociales, vol.
LXIV, núm. 237, Septiembre-Diciembre, 2019, pp. 377-407
UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, División de Estudios de Posgrado

DOI: 10.22201/fcpys.2448492xe.2019.237.64691

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=42164494015>

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

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

Reformas de Mercado y Acuerdos Comerciales en América Latina (1970-2015)

Market Reforms and Commercial Agreements in Latin America (1970-2015)

Rodrigo Andrés Cuevas Ossandón*

Recibido: 29 de abril de 2018

Aceptado: 22 de julio de 2019

RESUMEN

Entre 1970 y 2015 América Latina experimentó un sostenido incremento en el número de acuerdos comerciales, periodo en el que también se advirtieron importantes transformaciones en sus sistemas económicos orientados hacia las reformas de mercado. En el presente documento se argumenta que la puesta en vigor de este tipo de instrumentos es explicada, en mayor medida, por los efectos que presentó la implementación de reformas de mercado, por sobre otras variables señaladas en la literatura especializada, como mayores niveles de democratización.

Palabras clave: Reformas de mercado; acuerdos de libre comercio; América Latina; cambio institucional.

ABSTRACT

Between 1970 and 2015, Latin America experienced a steady increase in their Free Trade Agreements put in force. Also, in this period important changes were introduced in their economic systems, through the introduction of market reforms. In the paper, it was argued that the implementation of this type of instruments is explained to a greater extent by the implementation of market reforms over other variables indicated in the specialized literature, such as higher levels of democratization.

Keywords: Market Reforms; Free Trade Agreements; Latin America; Institutional Change.

* Universidad de Santiago de Chile. Correo electrónico: <rodrigo.cuevas@usach.cl>.

Agradezco a Octavio Avendaño, Luis Garrido-Vergara, Bastián González-Bustamente, Christopher Martínez, Dorotea López, Jaquelin Morillo Remesnitsky, Andrés Dockendorff y Miguel Ángel López, quienes leyeron e hicieron comentarios a distintas versiones de este artículo. Avances de este manuscrito fueron presentados en enero de 2018 en el *German Institute of Global and Area Studies (GIGA)*, en el marco de una estadía realizada en dicha institución, en la que conté con críticas y observaciones que lo enriquecieron, y que sintetizo en los profesores Detlef Nolte y Tobias Lenz. Finalmente, agradezco los comentarios realizados por los dictaminadores anónimos que evaluaron este artículo.

Introducción

El presente artículo busca estudiar la entrada en vigencia de acuerdos comerciales (en adelante FTA's, por sus siglas en inglés); en éste se sostiene que, en el caso latinoamericano, este fenómeno se explica mayormente por la introducción de reformas de mercado por sobre otros argumentos presentes en la literatura. La investigación desarrollada en estas páginas busca problematizar la dinámica que involucra la entrada en vigor de tales acuerdos, abordándola como un objeto de estudio en sí mismo y no como una variable independiente. Para ello, se analizaron los acuerdos puestos en vigor por los siguientes 20 países de América Latina y el Caribe (LAC) durante un periodo de 46 años (1970-2015): Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Si bien los acuerdos comerciales —uno de los instrumentos que regula la liberalización comercial— han sido utilizados previo a 1990, es a partir desde esta década en que su uso se ha implementado de manera acelerada y que, al mismo tiempo, tiene una impronta más clara en su carácter liberalizador (WTO, 2011). Ello porque, a partir de ese periodo, los FTA's incrementan su grado de complejidad debido a la mayor profundidad de los compromisos involucrados, los cuales tienden a liberalizar economías y consolidar procesos de reformas de mercado (Gathii, 2011; Goode, 2007). En el caso de la región, el ejemplo más reciente de ello lo constituyó el Acuerdo de Asociación Transpacífico, proceso del que formaron parte Chile, México y Perú (Lim, Elms y Low, 2012; Herreros, 2011), que posteriormente derivó en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TPIP-11) y, en menor medida, en la Alianza del Pacífico (Dockendorf y López, 2014; López y Muñoz, 2012).

En ese sentido, un FTA's sería entendido fundamentalmente como un sinónimo de liberalización comercial. Este trabajo busca corroborar tal argumento a partir del caso latinoamericano, ya que permitiría dar cuenta de un proceso donde se dieron cambios de gran importancia en el orden económico de los países de la región, orientados especialmente hacia la liberalización de los mercados y en el que la apertura en el comercio exterior cumplió un rol de singular importancia (Urquidi, 2005; Stokes, 2001; Bresser, 1995; Przeworski, 1991). Durante el periodo desarrollista de América Latina, la política comercial desempeñó tuvo un relevante, pero en un sentido inverso: reguló esencialmente cuán cerrado era un país a la economía internacional, fue un instrumento que se utilizó, en algunos casos, para mantener mecanismos de protección y/o compensación a determinados sectores (Katzenstein, 1985; Cardoso y Falleto, 1969; French-Davis, 1973). Si bien este énfasis se da en países que no tenían modelos de este tipo, como Suiza o Austria (Katzenstein, 1985), en los países de la región constituyó un recurso de gran importancia respecto a cómo se regularon las relaciones entre Estado y mercados (Schneider, 2004; Silva, 1996; O'Donnell, 2009).

Estudiar en específico los acuerdos comerciales (una de las formas en las que se expresa la política comercial) resulta trascendental, debido a que a través de éstos se da cuenta de la consolidación de las reformas de mercado (Baccini y Urpelainen, 2014; Ravenhill, 2011); por medio de los FTA's se regula la relación entre Estado y el sector privado, a través de la introducción, en mayor o menor profundidad, de mecanismos de libre mercado.

Estas tipologías se encuentran conceptualizadas a partir de Hall y Soskice (2001), aunque, para el caso latinoamericano, las categorías de análisis no necesariamente se aplican, debido al bajo nivel de institucionalización, en especial de las relaciones entre Estado, trabajadores y empresarios. Asimismo, la aplicación de dichas categorías resulta problemática por características propias del empresariado latinoamericano, entre las que se cuentan el tipo de estructura de propiedad: concentrado y de carácter familiar (Schneider, 2009, 2013; Undurraga, 2014).

Al mismo tiempo, el estudio del incremento en la implementación de los acuerdos durante el periodo abordado, permite dimensionar qué porcentaje de las dinámicas introducidas por las reformas de mercado se consolidan en el tiempo, siguiendo una trayectoria del tipo Dependencia de Camino (*Path Dependence*), o si más bien obedecen a patrones de cambio gradual (Pierson, 2000; Streeck y Thelen, 2005; Mahoney y Thelen, 2009; Streeck, 2014). Esto debido a que, si bien los FTA's se incrementan en el tiempo por el simple hecho de que la entrada en vigor de cada nuevo acuerdo se agrega a los previamente existentes (WTO, 2011), es menos evidente que este aumento se deba a los cambios producidos por las reformas de mercado en América Latina. Si bien es cierto que este fenómeno es más claro en la década de los años 2000 (Stokes, 2001; Teichman, 2011), a partir de mediados de esos años tal fenómeno no resulta tan claro en el conjunto de la región (Von Bülow, 2009; Dobrusin, 2015; De la Pedraja, 2016).

Las escasas excepciones se expresan fundamentalmente en reportes de organizaciones internacionales, como el Informe de Comercio Mundial de la Organización Mundial del Comercio en el año 2011 (WTO, 2011). Por ello, una de las principales contribuciones del presente artículo es estudiar dicha dinámica como un objeto en sí mismo y no como una variable que produciría un efecto sobre otra.

El artículo se estructura de la siguiente manera: la primera sección expone el problema de investigación y el objeto de estudio a partir de una revisión respecto a cómo ha sido abordado el análisis de los acuerdos comerciales, con énfasis en el papel de las reformas de mercado. En la segunda sección se plantea la hipótesis que guía este trabajo, variables y técnicas a utilizar, así como los ajustes pertinentes considerando estos factores y a la estructura de los datos. En la tercera y última sección, se presentan los resultados obtenidos para, finalmente, discutir estos hallazgos en las conclusiones.

DOSIER

Problematización

Los FTA's constituyen una de forma en que los países definen su inserción comercial bilateral —la cual también puede ser unilateral o multilateral—, siendo estas modalidades no excluyentes entre sí. Los acuerdos de este tipo se diferencian de la primera opción en la existencia de un intercambio de beneficios entre las partes involucradas. En el caso de la opción multilateral, si bien es un tratado internacional, los derechos y obligaciones de éstos pretenden tener un alcance global, mientras que en el caso de los FTA's, los derechos y obligaciones sólo se circunscriben a las partes que están involucradas en el mismo. La definición utilizada corresponde a la empleada por Alle y Elsig (2016: 99) quienes conciben esta inserción como aquellos acuerdos entre países u organizaciones regionales que proporcionan un acceso preferencial para sus miembros en bienes y servicios.

En ese sentido, el principal elemento distintivo de los acuerdos comerciales respecto a otras modalidades es que constituyen una vía que permite evadir la aplicación del principio de Nación Más Favorecida (NMF), que es una característica fundamental del Sistema Multilateral expresada por la Organización Mundial del Comercio (WTO, por sus siglas en inglés), la cual obliga a extender beneficios comerciales sin discriminar entre países. Ésta es permitida por las excepciones contempladas en el artículo xxiv del Acuerdo General de Aranceles y Comercio de 1994 y el artículo V del Acuerdo General de Comercio de Servicios, los cuales suelen ser invocados cuando un país firma un acuerdo comercial y lo notifica ante la Organización Mundial del Comercio (WTO, 2003; RTA-IS).

Si bien el uso de esta vía ha sido duramente criticado, por cuanto erosiona los cimientos mismos del sistema multilateral al fomentar alternativas que contradicen uno de sus fundamentos básicos, como el principio NMF (Bhagwati, 2008), el aumento en el número de acuerdos puestos en vigor anualmente se ha sostenido en el tiempo. Aunque los acuerdos comerciales son instrumentos utilizados desde hace décadas, es a partir de 1990 cuando su aplicación se incrementó de manera sustantiva (WTO, 2011: 55-58). Hasta junio de 2017 se presentaron un total de 297 acuerdos en vigor, que han sido notificados a la WTO, aunque esa cifra sería subestimada (RTA-IS) porque tal número correspondería en realidad a la notificación formal de acuerdos comerciales realizadas ante esa organización, situación que implica la presencia de FTA's que pueden estar en vigor, pero que no son considerados en este conteo. Sin embargo, sí son incluidos en otras fuentes, como es el caso del proyecto *Design of Trade Agreements* (DESTA), que en 2014 estimó la cifra en 587 (Dür, Baccini, y Elsig, 2014), y que a mediados de 2017 ascendía a 975 (según DESTA). No obstante esta subestimación, se optó por utilizar el registro de la WTO, debido a que ésta constituye un registro oficial provisto por una organización internacional.

En términos teóricos, la conceptualización sobre FTA's es amplia y compleja, por la diversidad de temas con la cual se le relaciona. En primer lugar, se ha abordado como una

herramienta que profundiza procesos de integración y de influencia en relaciones internacionales (WTO, 2011: 94-97; Ravenhill, 2011). Segundo, se les ha asignado un papel de gran importancia en el mantenimiento de la paz, donde el argumento central es que, a medida que los países comercian más, incrementan sus respectivos niveles de interdependencia y, con ello, disminuyen el riesgo de un conflicto militar, condición que adquiere más relevancia cuando se trata de países democráticos (Gartzke, 2007: 180; Ruggie, 1982; Polachek, 1997: 180; Baldwin, 1980; Bliss y Russett, 1998; Gartzke, 1998; McMillan, 1997).

De igual manera, la liberalización del comercio ha sido señalada como un elemento que permitiría mayores niveles de democracia, donde el argumento central es que las dictaduras serían más reticentes a usar herramientas como un FTA debido a la pérdida de sus espacios de discrecionalidad en la aplicación de sus políticas (Mansfield, Milner y Pevehouse, 2008; Mansfield y Milner, 2012). Más aún, la condición de país con mayores grados de democracia llevaría a que los compromisos contenidos en los acuerdos sean de mayor profundidad (Hühne *et al.*, 2015) o a aumentar la probabilidad de que el acuerdo sea con una contraparte que también cuente con un régimen democrático (Mansfield, Milner, y Rosendorff, 2002: 500). No obstante, hay trabajos que han relativizado ese argumento, planteando, por un lado, el posible fortalecimiento de dictaduras, por el potencial efecto redistributivo de la apertura comercial en la obtención de apoyos de determinados sectores organizados colectivamente (que en este contexto serían los empresariales) para su permanencia en el poder (Chang y Wu, 2016: 290); o que, en realidad, el impacto de la inserción comercial sobre la democracia dependería más de otros factores, como la estructura del mercado del trabajo (Ahlquist y Wibbels, 2012: 459).

En relación con el papel que cumplen las reformas de mercado, desde esta perspectiva los acuerdos comerciales constituyen una certificación de la credibilidad o *gaining credibility*, respecto a si un país mantendrá o profundizará su orientación pro mercado por medio de un tratado internacional (WTO, 2011: 94-95; Baccini y Urpelainen, 2014). Éste se expresa en compromisos adquiridos en ámbitos que han pasado a ser regulados por medio de acuerdos comerciales, como la política de competencia o la protección de los derechos de propiedad intelectual o inversiones, que están contenidos especialmente en FTA's de última generación (Anderson *et al.*, 2011; Henrik, Mavroidis y Sapir, 2009; Lim, Elms, y Low, 2012; Rodrik, 2000). Más aún, serían funcionales en la creación o consolidación de un entorno favorable a una visión de sociedad neoliberal (Gathii, 2011; McCarthy, 2007; De Ville y Orbie, 2014; Harvey, 2007).

Esta última dimensión, gracias su complejidad conceptual, es mayor a la del ámbito estrictamente económico, debido al amplio alcance que tiene el neoliberalismo (Schmidt y Thatcher, 2013; Crouch, 2017; Steeck, 2014), aspectos de los que este artículo no pretende dar cuenta (Evans y Sewell, 2014). Por esa razón, se evitará el uso de este término, empleándose en cambio el de reforma de mercado, que es específico a las transformaciones ocurridas en

el campo de la economía. En el presente, se define la reforma de mercado como el proceso de (re)organización de los mercados a partir de la disminución en la protección otorgada desde el Estado hacia diversos sectores, por medio del uso de mecanismos de asignación de recursos por parte del mercado (Przeworski, 1991: 136).

Los cambios introducidos en el ámbito de la liberalización del comercio pueden advertirse de una manera más precisa a partir de los años noventa, al comparar los énfasis que ésta adquiere desde una orientación del tipo *comercial policy* hacia *trade policy*. En el primero, el foco está puesto en cómo regular gradualmente una reducción de la protección del comercio, mientras que en el segundo el énfasis se pone en lograr la liberalización del mismo (WTO, 2011; Goode, 2007).

En el caso específico de los acuerdos de libre comercio, éstos tenderían a reforzar este tipo de orientaciones (Allee y Elsig, 2016; Mansfield y Milner, 2012; Rodrik, 2000), en especial cuando está involucrada una relación del tipo *Norte-Sur*; es decir, en la situación en que un país en desarrollo tiene como contraparte a uno que ya superó esa etapa (Allee y Elsig, 2016). En ese caso, los FTA's contribuirían a apuntalar el liderazgo político durante la implementación de las reformas de mercado (Baccini y Urpelainen, 2014) o en el fortalecimiento de su orientación pro mercado en el mediano plazo (Allee y Elsig, 2016: 116; Cuevas, 2016).

Cuando comienza el auge en la entrada en vigor de acuerdos de libre comercio, a partir de la década de 1990 (WTO, 2011), en América Latina se da de manera simultánea el inicio de procesos democratizadores e implementación de reformas de mercado (Stokes, 2001; Teichman, 2011), con la excepción de Chile, que las inició a comienzos de la dictadura militar, en 1974 (Ffrench-Davis, 2005). La presencia de regímenes democráticos y firma de FTA's aparecería como una condición *necesaria* en el caso latinoamericano, pero que no se proyecta en otras regiones, en las que incluso su entrada en vigor fortalecería dictaduras (Chang y Wu, 2016). Sin embargo, una mayor liberalización del comercio aparece como condición de *suficiencia*, pues encontramos casos, como el de la Alianza Bolivariana para los pueblos de América, que parecieran ser excepciones.

La introducción de las reformas de mercado en la región implicó un abandono de un modelo previo, de sustitución de importaciones (ISI), cuya crisis se debió en parte a la incapacidad de éste para modificar el patrón de dependencia (Cardoso y Falleto, 1969; Love, 1990); igualmente se debió a eventos externos, como la crisis de la deuda en la década de 1980 (Urquidi, 2005). El resultado de esta transformación implicó un giro bastante importante en la orientación económica, que dejó de considerar entre sus objetivos principales la redistribución del crecimiento económico para priorizar el control de la inflación y el déficit fiscal (Dornbusch y Edwards, 1991), constituyendo un cambio de tal magnitud que algunos autores incluso lo calificaron como una caída del muro de Berlín para el desarrollismo, analogía que da cuenta de su nivel de impacto (Armijo y Faucher, 2002).

El proceso de reformas enfrentó tensiones importantes con diversos grupos de interés, como sindicatos o empresarios del sector industrial, quienes se habían visto beneficiados por políticas de protección del comercio que fueron un pilar muy importante durante la era denominada desarrollista y que llevaron a estos grupos a adoptar posturas de resistencia a este tipo de cambios (Armijo y Faucher, 2002; Murillo, 2001).

Pese a estas transformaciones en las orientaciones del modelo económico predominante en la región, también se observan patrones reiterados, como un crecimiento en la importancia del comercio (*ratio* de la suma de exportaciones e importaciones respecto del Producto Interno Bruto [PIB]), en especial en los países más pequeños, además de la relevancia que tiene el ciclo de los recursos naturales (RR. NN.). Es posible dimensionar este argumento en los informes anuales de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).¹

En el caso latinoamericano, el incremento de acuerdos comerciales se explicaría por los cambios por el modelo económico, por mayores niveles de democratización o por la búsqueda de influencia, formándose como la más relevante la primera. Por ello, la hipótesis que se plantea en este artículo es que el aumento de FTA's en la región se debe al efecto producido por la introducción de reformas económicas, que implicaron un cambio sustantivo en el papel del Estado como actor económico.

Como variables de control se definieron algunos indicadores que dan cuenta de otros argumentos expuestos en esta sección, tales como los niveles elevados de democratización y exposición al comercio internacional; así como de dos características bastante específicas de la región en este proceso: el declive en el sector manufacturero y la persistente importancia de los recursos naturales. Las características de las variables dependiente, independiente y de control, y cómo éstas fueron operacionalizadas, son explicadas con mayor detalle en la siguiente sección.

Datos y métodos

Variables

El análisis expuesto se realizó sobre una base de 920 observaciones, lo que corresponde a 20 países durante 46 años, lo cual consiste, por tanto, en una estructura de panel donde diversas unidades son estudiadas de manera reiterada durante un periodo (Pickup, 2015; Allison, 2009; Beck y Katz, 1995).

¹ Una importante síntesis de esta dinámica fue realizada por Ricardo Ffrench-Davis (Ffrench-Davis, 2005; CEPAL, 1990-2017).

DOSIER

La variable dependiente se define como FTA_{jt} , que corresponde al número de acuerdos comerciales (FTA) que un país (j) notificó ante la Organización Mundial del Comercio en un año (t). En el periodo de estudio, el promedio de acuerdos para los 20 países de América Latina y el Caribe considerados es cercano a tres (2.6), presentándose una amplia dispersión de datos, con una desviación estándar de 3.3, superior en 27 % a la media. Asimismo, se presenta una amplia variación en el número de acuerdos que cada uno de los países de la región puso en vigor al final del periodo (Anexo 1).

Como variable independiente consideramos el peso de las reformas de mercado, que se expresa en si el Estado sigue siendo un actor económico importante. Esta variable se define a partir del indicador *State Ownership of the Economy*, que es parte en el proyecto *Varieties of Democracy* (v-DEM), que mide el control por parte del Estado en la propiedad de activos en diversos sectores de la economía. Se utiliza su versión original, ordinal, con valores entre 0 y 4, donde su valor mínimo indica una presencia casi absoluta del Estado como actor económico; mientras que uno = 4, muestra una mayor importancia, casi absoluta, del sector privado como actor económico. Un valor = 3 indica una mayor importancia del sector privado (Coppedge *et al.*, 2016: 220-221). A partir de esta variable, que según su medida es ordinal, fue operacionalizada mediante una recodificación como una variable *dummy*, en que cuando el Estado tiene una mayor importancia en la Economía es = 1 mientras que cuando lo es sector privado es = 0. El efecto que esperaríamos sobre el número de acuerdos comerciales, por tanto, sería negativo y se expresaría de dos formas.

La primera de ellas es su efecto directo, como el que expresa una variable independiente X sobre el resultado Y, mientras que la segunda manera es considerar su condición de mediadora (Z) del efecto de otra variable (X) sobre el número de FTA's (Jaccard y Turrissi, 2003). Ello se expresaría en el impacto que tiene, por ejemplo, la democracia sobre el número esperado de acuerdos, dependiendo de la transformación que experimenta el Estado como actor económico.

En el caso de las variables de control, el nivel de democratización se define a partir del resultado anual obtenido por cada país en el índice *Polity IV*, que los clasifica en una escala entre -10 y 10, donde los valores superiores a 6 serían considerados como democracias (Marshall, 2013). El efecto que se esperaría es que a medida que los países son más democráticos, tenderían a vincularse más comercialmente con otro por medio de FTA's. Si bien se evaluó la inclusión de indicadores de mayor sofisticación, como el proporcionado por v-DEM, no se consideró finalmente en este caso porque la correlación entre ambos resultó bastante elevada y la simpleza en la interpretación es mayor en *Polity IV*. No se exploraron otros índices porque la disponibilidad de información es baja para un periodo anterior a 1990.

El declive del sector manufacturero se evalúa a partir del porcentaje que este sector tiene con relación al Producto Interno Bruto (PIB), donde a medida que disminuye su importancia, el número de FTA's se incrementaría. Ello porque este sector fue uno de los principales beneficiarios del anterior modelo sustitutivo de importaciones.

La inserción comercial en el mundo se define como el cociente del comercio (suma de exportaciones e importaciones) respecto del PIB, que expresa la importancia de los flujos comerciales de un país con relación al tamaño de su economía en un determinado año. El efecto que se esperaría es que a medida que se incrementa el nivel de exposición que un país latinoamericano tiene respecto al comercio internacional, aumentaría el número de acuerdos comerciales.

La importancia de los Recursos Naturales se expresa en la renta obtenida por los Estados como porcentaje del PIB, donde su impacto debiera ser negativo. Ello porque la importación de un determinado recurso natural no dependería de la concesión de beneficios involucrados en un acuerdo, sino más bien del precio del respectivo *commodity* en el mercado internacional y de la escasez de este en el país importador (WTO, 2010).

Los datos de la importancia del sector manufacturero, la inserción comercial y de la importancia de los recursos naturales fueron obtenidos de la base *World Development Indicators* (WDI), del Banco Mundial (WDI, 2017). En el cuadro 1 se presenta una descripción de las variables expuestas y de sus principales estadísticos descriptivos.

Cuadro 1
 Descripción de variables independiente y control

Variable	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo	N
Reforma de mercado	0.25	0.43	0	1	900
Democracia (-10 a 10)	4.07	6.32	-10	10	920
Sector manufacturero (% PIB)	18.08	5.72	5.75	39.12	730
Comercio (% PIB)	57.64	31.35	10.34	198.77	878
Renta recursos naturales (% PIB)	6.71	7.22	0.11	49.13	916

Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial, Polity IV y Varieties of Democracy.

A partir de las variables definidas, los dos modelos que se analizan se definen de la siguiente manera:

- $FTA_{jt} = \beta_0 + E_{jt} + D_{jt} + C_{jt} + RN_{jt} + \epsilon_{jt}$
- $FTA_{jt} = \beta_0 + D_{jt} + C_{jt} + RN_{jt} + D * E_{jt} + C * E_{jt} + RN * E_{jt} + \epsilon_{jt}$

Como se señaló al comienzo de esta sección, corresponde a la variable dependiente, mientras que es el efecto sobre el número de acuerdos que ocurre cuando el Estado continuó

siendo un actor económico de importancia; es el impacto del grado de democratización medido en *Polity IV*; representa lo que ocurre debido a la exposición al comercio internacional y lo que acontece por medio de una mayor renta fiscal obtenida por un país en el año. En el caso del segundo modelo, que muestra el efecto indirecto, éste se expresa mediante el producto entre el respectivo parámetro y α , que indica el efecto correspondiente de una variable cuando el Estado sigue siendo un actor económico de importancia, es decir, es $\alpha = 1$. En el modelo 2, cuando aparece solamente el parámetro, ello indica el efecto que tiene el mismo cuando el sector privado adquirió una mayor relevancia, o es $\alpha = 0$. Finalmente corresponde a la constante y al respectivo error.

Métodos y ajustes

Como se señaló en la subsección anterior, la variable dependiente presenta características que, previo a su estimación, deben plantearse algunos ajustes específicos, como es el caso de la implementación de modelos para variables de conteo (Cameron y Trivedi, 2005). Dichos ajustes se deben a problemas asociados a su condición de variable de conteo (fundamentalmente la presencia de valores = 0 y problemas de dispersión) y a la estructura de datos, que tiene características de panel, es decir mismas unidades observadas de manera reiterada en distintos puntos de tiempo. Al evaluar elementos tanto a favor como en contra de posibles alternativas de estimación, en esta sesión se argumenta que el mejor modelo sería la implementación de regresiones negativas binomiales.

La condición de variable de conteo implica que los posibles valores que asume ésta —al expresar una cantidad determinada de acuerdos— sólo pueden ser números enteros y positivos. En este caso, debido al número dispar de acuerdos entre países (Anexo 1) y a que durante una parte importante del periodo analizado no hay acuerdos en vigor (sobre todo en los primeros años), la distribución de la variable dependiente asume características que hacen complicado el análisis si no se realizan los ajustes que se detallan a continuación.

El problema de la sobredispersión de la variable dependiente se advierte en una desviación estándar superior a la media, que en este caso es 27 % mayor. Ello llevaría a que la aplicación de un modelo basado en mínimos cuadrados ordinarios (OLS) obtenga parámetros sesgados. Al mismo tiempo, la elevada presencia de valores = 0 lleve a que un modelo de *Poisson*, que es el utilizado por defecto para variables de este tipo, estime menos ceros que los realmente existentes en los datos, porque uno de sus supuestos es la igualdad en la varianza de la media, condición que no se cumple en este caso (Anexo 1) y que impediría el uso de este tipo de modelamiento (Cameron y Trivedi, 2005: 670-671).

Si bien el análisis podría realizarse por medio de una regresión de mínimos cuadrados ordinarios convencional, previa transformación de la variable dependiente utilizando su

logaritmo natural o $\ln_{(n)}$, esta no es la mejor opción porque sólo corrige la sobredispersión, sin resolver el problema de la distinción entre ceros reales o no, pues matemáticamente no puede estimarse el logaritmo de un valor cero. Aunque ello puede subsanarse técnicamente, añadiendo un valor 1 en la estimación del $\ln_{(n)}$, para evitar la generación de valores perdidos por la imposibilidad de estimar el $\ln_{(0)}$, sólo mejora la sobredispersión, al estimar una media de 1.04 y una desviación estándar de 0.69, porque genera 156 valores = 0.

Con el fin de evaluar la mejor alternativa posible, considerando las características de la variable dependiente, se realizó un primer análisis comparando los resultados utilizando distintos tipos regresión para variables de conteo, asumiendo previamente una estructura de datos de corte transversal, siendo los modelos evaluados los siguientes: *a) Poisson*, que asume igual varianza; *b) negativo binomial*, que ajusta por sobredispersión; *c) Inflación de Ceros*, que corrige el sesgo por la sobreestimación de valores ceros respecto a los observados en los datos; *d) negativo binomial con Inflación de Ceros*, que ajusta por problemas detectados en los puntos *b* y *c*. Se utiliza una estructura de corte transversal por problemáticas que se describen a continuación de esta primera evaluación, que considera solamente las características que presentó la variable dependiente.

Los resultados de esta primera estimación, de acuerdo a sus medidas de entropía (*Akaike Information Criteria [AIC]* y *Bayesian Information Criteria [BIC]*), que comparan la mejora en la estimación tras la inclusión de variables), indica que el modelo más apropiado correspondería a un modelo negativo binomial con ajuste por inflación de ceros (*ZINB*). Esto tanto porque presenta una mejor bondad de ajuste, que corresponde al menor valor numérico (Anexo 2), como por el análisis de pruebas asociadas, obtenidos por los resultados de la prueba de *Young*, que indica la preferencia por un modelo *ZINB* respecto a uno negativo binomial ($p < 0.02$). Esto es comprensible porque es un tipo de regresión diseñado específicamente para lidiar con el problema de la inflación de ceros. Pero, a su vez, tiene la dificultad de estimarlo en una estructura de datos del tipo países-años, por lo que el costo de optar por este modelo implica admitir un análisis de corte transversal. Este último caso significa, en pocas palabras, asumir que un país es completamente independiente de sí mismo en distintos años en lugar de ajustar el análisis a la estructura de la base de datos, que corresponde a países analizados en distintas unidades de tiempo. Considerar una estimación de corte transversal, en este caso, no presenta ningún beneficio en términos analíticos.

Por su parte, un modelo negativo binomial es a su vez, preferible a uno *Poisson*, pues su parámetro de dispersión *Alpha* (α), de 0.329, desestimó el supuesto de igualdad en la varianza, que es requisito indispensable de una regresión de *Poisson*. Sin embargo, al tomar en cuenta la estructura de los datos, que es de panel (países-años), la estimación de un modelo *ZINB* presenta problemas (Boza y Muñoz, 2017; Allison, 2009). Por ello, se opta por una regresión Negativa Binomial, que se implementa mediante un método de máxima verosimilitud, mediante la estimación sucesiva de regresiones de *Poisson*, y Negativa Binomial.

DOSIER

Esta elección nos permite corregir los sesgos en la estimación que se producen por la sobredispersión y da una mayor flexibilidad en corregir las particularidades que presenta la estructura de datos. En ese sentido, se opta por estas dos mejoras, asumiendo que habrá un problema respecto de los valores igual a cero, que una problemática que sí asume un modelo ZINB, pero a un costo de desconocer la estructura de la base de datos (Hilbe, 2011; Cameron y Trivedi, 2005). Sin embargo, dado que este estudio considera a países observados a lo largo del tiempo, una regresión Negativa Binomial sí permite la inclusión de correcciones en este punto, lo que no puede realizar una estimación ZINB. Por ello, considerando la estructura de la base de datos el ajuste más pertinente es implementar un modelo negativo binomial.

En ese sentido, tomando la estructura de los datos, en la se que presenta una mayor ventaja utilizar una regresión negativa binomial, se ajusta el control de la heterogeneidad dentro de las unidades (países) por medio de la inclusión de *dummies* de las mismas (Allison, 2009; Allison y Waterman, 2002; Beck, Katz y Tucker, 1998) y de la presencia de heterocedasticidad por medio de una corrección a través del incremento en el error estándar. Si bien ajustes realizados por la aplicación de este instrumento en el último tiempo han presentado bastantes críticas, tanto por su uso de manera mecánica para corregir errores de especificación como por sus limitaciones en su aplicación para modelos no lineales como en este caso (King y Roberts, 2015), esta corrección se utilizó por una mayor eficiencia en su estimación, debido a la dificultad de utilizar otros procedimientos destinados a este fin, como estimadores *Jackknife* o *Bootstrapping*.

En el caso de la utilización de interacciones, su propósito principal responde al testeo de las variables y a una mayor riqueza interpretativa de los resultados, mediante la introducción de dependencia de los efectos de una variable por una tercera. En función de este objetivo, se supedita a la problemática de la multicolinealidad, que además es problema de mayor relevancia en un modelo lineal, que no es el que se implementa en este artículo (Harrel, 2001; Jaccard y Turrissi, 2003).

Resultados

En el análisis se consideró la estimación de dos modelos, en el primero se presenta el efecto directo de las variables consideradas, mientras que en el segundo se muestra el caso de la disminución de la importancia del Estado como un actor económico. En la interpretación de los coeficientes, la manera más intuitiva de realizarlo es mediante la dirección del signo que le antecede, que da cuenta de la orientación del efecto producido por la respectiva variable independiente sobre el número de acuerdos. En ese sentido, y de acuerdo con los resultados presentados en el modelo 1, cuando el Estado es un actor económico de mayor importancia, se reduciría el número de acuerdos puestos en vigor en el periodo. Si bien

su valor asociado es inferior a 95 % de confianza, si lo está a 94 %. Asimismo, su tasa de incidencia² es de 0.79, es decir que cuando el Estado es más importante como un actor económico, la ocurrencia de un acuerdo disminuye 21 % respecto a cuando el sector privado presenta una mayor robustez.

El aumento del nivel de democratización, medido en el incremento en un punto en el índice *Polity IV*, predice un alza en los acuerdos que un país notificó ante la OMC en el periodo, con un crecimiento de 9 % (1.09) en su tasa de incidencia, resultado que iría en la dirección de confirmar los argumentos que vinculan la democracia con el uso de estos acuerdos.

Por su parte, a medida que el sector manufacturero disminuye su importancia en relación con el PIB existe un mayor número de acuerdos comerciales que entran en vigor. Cada punto que desciende su importancia aumentaría en 10 % (0.90) la tasa de incidencia de la entrada de un nuevo FTA.

Al mismo tiempo, el impacto que tiene la exposición de los países de la región al comercio internacional sobre el aumento en los FTAs's que fueron incorporando en el tiempo es escaso. Ello mostraría que variables de ese tipo son más efectivas como un indicador de qué tan expuesto está un país en dinámicas de comercio internacional, más que un indicador de apertura *per se*. En el caso de una mayor dependencia de los recursos naturales —si bien ello indicaría que cada punto de aumento de la renta que los países de LAC obtienen de sus exportaciones de RR. NN. incremente el número de FTAs's— su p-valor es irrelevante (0.86).

La inclusión de interacciones, que se presentan en el modelo 2, muestra el efecto indirecto de cada una de las variables sobre la cantidad de FTAs's cuando el Estado sigue teniendo un rol económico de importancia (=1) y que se expresa en el cuadro con el signo #. El efecto más relevante de este procedimiento se expresaría en un cambio en la orientación del signo respecto a cuando la variable mediadora es =0, que es el coeficiente que no muestra la interacción (#). Estos modelos fueron estimados ajustando heterogeneidad mediante inclusión de *dummies* para las observaciones, en este caso, países. Dado que su inclusión corresponde a un ajuste y no a un efecto según países, estos resultados no son presentados en el cuadro para una mayor simplificación en su interpretación.

Los resultados muestran que el efecto indirecto que tiene la persistencia de un Estado fuerte como actor económico se expresa especialmente en la importancia del sector manufacturero, en los niveles de exposición que el país tiene ante el comercio internacional y, en menor medida, en el efecto que tiene la dependencia de los recursos naturales. Cuando el Estado siguió teniendo un papel empresarial significativo, el efecto de la reducción de la in-

² La tasa de incidencia se obtiene exponenciando el valor del parámetro, cuyos resultados están expresados en su logaritmo natural. En el caso que se señala, $0.79 = \exp(-0.241)$, donde cuando el valor es inferior a 1, indica que disminuye la tasa de ocurrencia, siendo por tanto esta baja de 21 % ($1 - 0.79$).

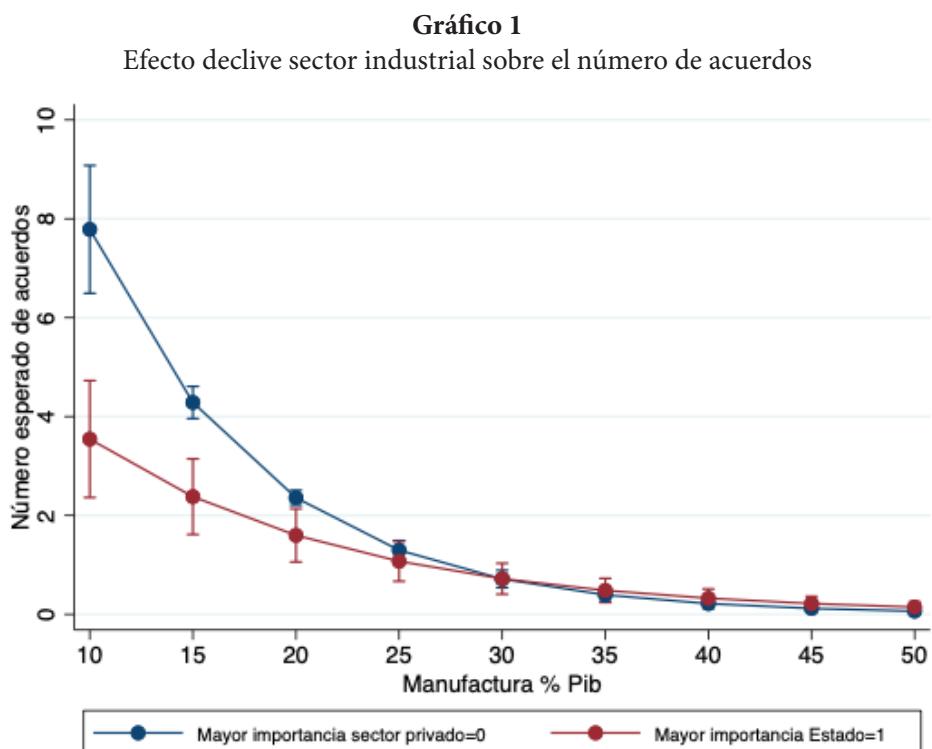
dustrialización sobre el número de acuerdos comerciales fue menor que en aquellos países donde se desarrolló menos el sector industrial clásico, como lo es la manufactura.

Cuadro 2
 Reformas de mercado y FTA's, 1970 – 2015
 Variable dependiente: acuerdos comerciales en vigor

	Modelo 1	Modelo 2
Rol económico del Estado (1=)	-0.241 (0.128)	---
Democratización	0.0945*** (0.00911)	0.0902*** (0.0107)
Importancia del sector manufacturero / PIB	-0.0970*** (0.0104)	-0.119*** (0.0102)
Comercio / PIB	0.0136*** (0.00190)	0.0183*** (0.00213)
Renta RR. NN. / PIB	-0.000874 (0.00508)	-0.00899 (0.00561)
Democratización # Rol económico del Estado	---	0.00521 (0.0227)
Importancia del sector manufacturero / PIB # Rol económico del Estado	---	0.0398*** (0.00898)
Comercio / PIB # Rol económico del Estado	---	-0.0273*** (0.00553)
Renta RR. NN. / PIB # Rol económico del Estado	---	0.0231* (0.0117)
Constante	1.060*** (0.317)	1264*** (0.297)
Ln (Alpha)	-4.723** (1568)	-15.33*** (2.525)
Pseudo R2 (Mac Fadden)	0.214	0.231
aic	2590.7	2542.1
bic	2709.9	2675.1
Log-likelihood	-1269.3	-1242.0
Observaciones	725	725

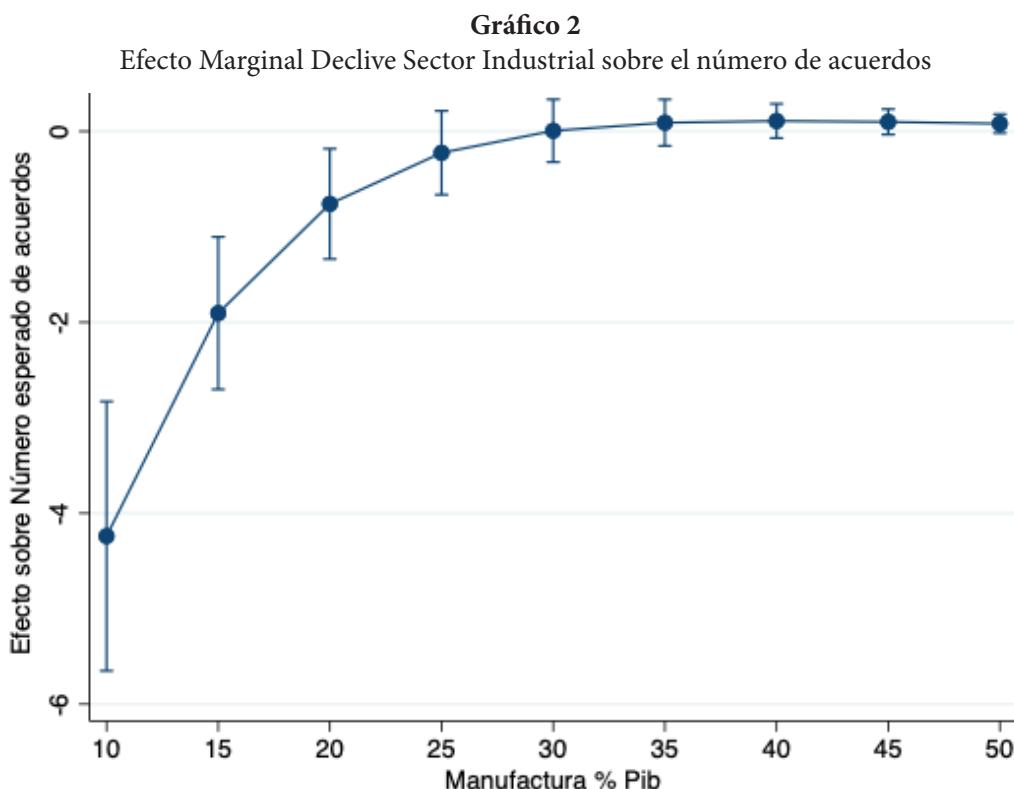
*p < 0.05, ** p<0.01, ***p<0.001

Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial, Polity IV y Varieties of Democracy.



Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial.

Estos resultados podrían interpretarse en dos direcciones: que se privilegien acuerdos que promuevan las exportaciones de esos sectores o, mejor dicho, que estos incluyan mayores espacios de protección hacia los mismos. Estimar el efecto marginal del sector industrial sobre el número de acuerdos, cuando el Estado es un actor económico importante, muestra que el impacto es mayor cuando este sector sigue teniendo un menor peso en la respectiva economía, específicamente cuando la manufactura representa entre 10 y 20 % del respectivo PIB. A medida que la importancia del sector industrial crece, su efecto sobre la disminución en el número de FTA's disminuye bastante hasta casi no tener ninguno, una vez que la industria supera 30 % del PIB (Gráfico 2).

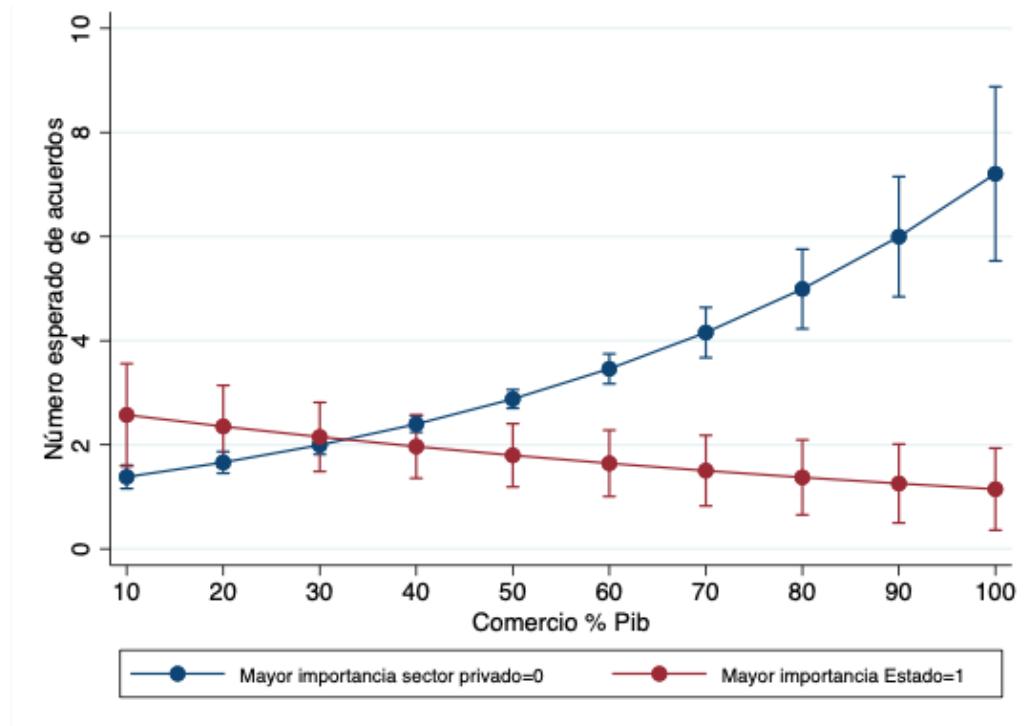


Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial.

Al observar los resultados del efecto mediador que se da en el caso de una mayor inserción comercial en el mundo (Comercio % PIB), se confirma parcialmente este argumento. Cuando el Estado sigue teniendo un papel importante como actor económico, incluso mayores niveles de exposición al comercio internacional tienen efectos negativos sobre el número de FTA's. En cambio, a mayores niveles de inserción se presenta un impacto positivo cuando el sector privado tiene una mayor importancia, lo que se advierte cuando la proporción Comercio/PIB alcanza 30 % (Gráfico 3). Ello se evidencia de manera más clara en el Gráfico 4, donde cuando la mayor exposición a las dinámicas del comercio internacional supera 30 %, el efecto sobre el número de FTA's va disminuyendo, aun cuando esta interpretación debe tener alguna cautela por el elevado intervalo de confianza (95 %), que en los gráficos se observa en indicado por las líneas verticales en torno a cada punto.

Gráfico 3

Efecto de mayor exposición al Comercio Internacional sobre el número de acuerdos

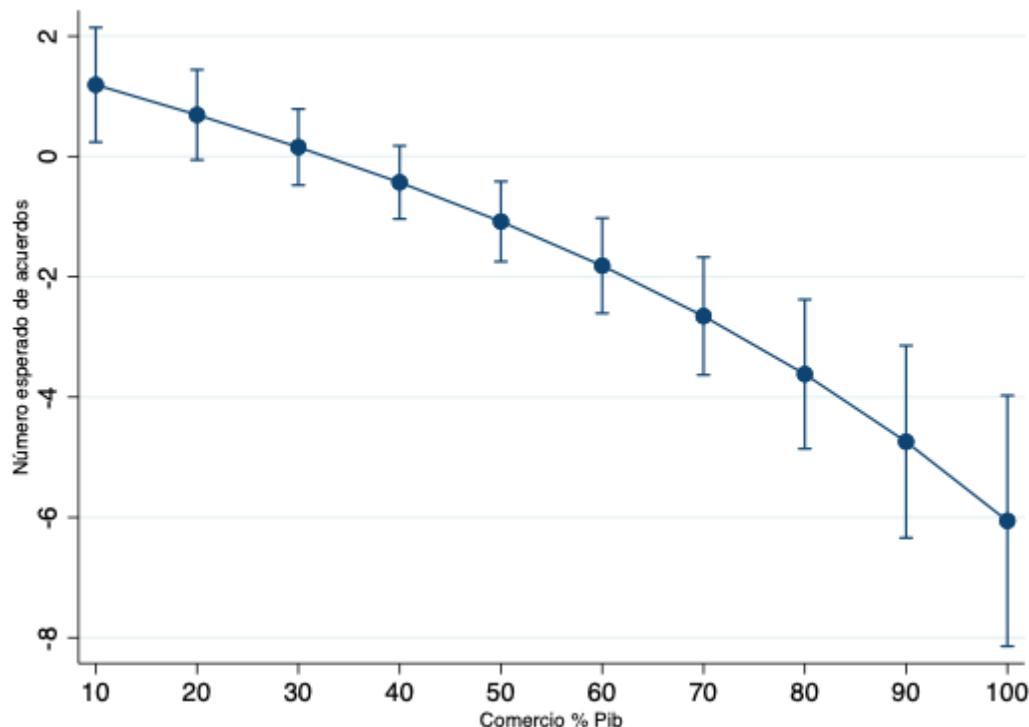


Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial.

En el caso de la importancia de la Renta de los RR. NN., en un mayor número de FTA's, si bien este efecto sobre la disminución de acuerdos aumenta cuando el Estado tiene mayor importancia como actor económico y disminuye cuando el sector privado adquiere mayor relevancia, el número esperado de acuerdos comerciales es muy parecido, superponiéndose los intervalos de confianza. En ese sentido, es más ilustrativo ver qué ocurre con el aumento en el número de acuerdos comerciales, a medida que aumenta el efecto marginal de la importancia de la Renta de los RR. NN., cuando el Estado es un actor muy importante, donde el efecto de esta mayor dependencia se aceleraría en situaciones de una estrecha correlación con los recursos naturales. No obstante, en ambos casos no sólo el efecto es reducido, sino que, al mismo tiempo, presenta elevados intervalos de confianza, lo que implica que el resultado obtenido sea bastante impreciso (Anexos 3 y 4).

Gráfico 4

Efecto Marginal de exposición al Comercio Internacional sobre el número de acuerdos



Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial.

Conclusiones

El cumplimiento de la hipótesis es parcial. A partir de los efectos que el avance del proceso de reforma de mercado tiene, nos llevaría a sostener que el elemento más importante para explicar los acuerdos comerciales que un país de la región firmó en este periodo fue el proceso de liberalización económica. Si bien es constatado el avance de las reformas de mercado, el cual se expresa en los cambios que tiene el Estado en su condición de actor en la economía, dicho avance no es el parámetro más eficiente para dar cuenta del incremento en el número de FTA's. Lo anterior resalta la necesidad de ajustar o estimar una variable que pueda expresar de mejor manera un desarrollo que tiene características no observadas o latentes, como las que involucran un proceso de reforma de mercado. Esta complejidad

no es sólo teórica, como se señaló en la introducción, sino que también está presente en el tratamiento de los datos.

No obstante, si bien la eficiencia del parámetro estimado directamente es al menos dudosa, ello tendería a disiparse parcialmente al estudiarla a través de sus efectos mediadores, en cuyo caso sí parece estar produciendo efectos indirectos interesantes respecto al incremento en el número de acuerdos comerciales que un país de la región fue implementando en este periodo. Ello se constata más claramente en el caso del declive del sector industrial, este proceso se acelera cuando existe un Estado notablemente activo en términos empresariales. El efecto mediador se ve también de una manera más clara en el caso de la importancia de exposición que tuvo un país respecto al comercio con relación al incremento en el número de FTA's, donde el resultado de un impacto de una apertura más amplia se dio gracias a que el Estado empresario dejó de tener un rol importante.

Respecto de la importancia que adquieren las variables de control, el foco está puesto en el declive del sector industrial, que aparecería como la variable más relevante. La entrada en vigor de acuerdos comerciales es mayor cuando disminuye la importancia de un sector productivo especialmente favorecido por un modelo económico con mayores grados de protecciónismo, como fue el caso de la industria manufacturera. Pero, al mismo tiempo, en aquellos casos en que, este sector tenía una importancia previamente consolidada, el efecto de este declive tiende a desaparecer, aun cuando el Estado dejó de tener un protagonismo activo. Este punto, respecto a posibles argumentos a explorar en futuros trabajos a partir de los resultados, sugiere que el efecto del declive en el sector industrial que implicaron un mayor número de FTA's fue de mayor relevancia cuando este sector tenía importancia bajo 25 % respecto del PIB.

Lo anteriormente expuesto indicaría que cuando el sector industrial se desarrolla en un rango entre 15 % y 25 % se produce el mayor impacto en una disminución en el número de acuerdos comerciales que puso en vigor un país. En ese sentido, lo que ocurre con el desarrollo industrial en esos niveles serían efectos que valdría la pena analizar de manera más incisiva, pues un país con menores niveles de importancia daría cuenta de un sector industrial poco desarrollado, mientras que porcentajes superiores respecto a su importancia en el PIB dan cuenta de una mayor robustez de dicho sector. En términos de análisis, con ello se consideraría evaluar enfoques que consideren dinámicas de tratamiento y control, pero cuya incorporación debería insertarse en marco de otro trabajo, pues en ese caso las preguntas de investigación y sus respectivas técnicas necesarias para desarrollarlas, serían distintas.

Respecto de la democracia —que es una variable que en la literatura aparece con una gran relevancia para explicar las dinámicas de inserción comercial—, se confirma su bajo efecto en el caso latinoamericano y que, al mismo tiempo, resulta contraintuitivo en el sentido indicado por la revisión teórica, la cual señala que a medida que un país se democratiza, la importancia del comercio es mayor.

Finalmente, respecto a un mayor nivel de exposición a la dinámica de los recursos naturales, los resultados pueden parecer, en principio, contraintuitivos, en especial por la importancia que este sector tiene en el comercio exterior de los países latinoamericanos. Sin embargo, ello es entendible porque en general la dinámica de quien importa este tipo de productos se debe a una situación de escasez, lo que no involucra importantes medidas de protección a este tipo de sectores, implicando que su inclusión en este tipo de acuerdos no represente un punto de gran relevancia. En pocas palabras, un país que importa cobre o petróleo lo hace porque no dispone de ellos y lo realizará con o sin acuerdo comercial de por medio, situación que se confirma en los resultados.

A partir de los resultados obtenidos del análisis de la variable dependiente y de los controles definidos, se abren posibles cuestionamientos que se sintetizan en los siguientes cinco puntos:

1) Evaluar cuál es el efecto que pueden tener sectores que aparentemente se desarrollan con la liberalización comercial, como el sector alimentario o los servicios. Esto debido a que el declive del sector industrial sólo está considerando a quienes se habrían visto perjudicados con este proceso de cambios en la importancia económica del Estado como actor.

2) Es necesario precisar de mejor forma qué variables, o qué conjunto de ellas, podrían dar cuenta, de manera más precisa, del efecto de las reformas de mercado. Lo anterior tanto por las características no observadas que tiene este proceso como por la manera en que los datos pueden ajustar esta complejidad teórica, aspectos señalados al comienzo de esta sección y en la problematización.

3) Refinamiento de la variable dependiente. En sus aspectos de implementación, si bien parcialmente estos fueron resueltos, pareciera existir un problema de subestimación que se debe a la fuente de los datos, detallado en la problematización. En el aspecto en que efectivamente pareciera darse una dificultad mayor es en términos conceptuales, que implica plantearse la variable dependiente como una cantidad de acuerdos, donde se está asumiendo que cada FTA's es tratado como si fuese igual al otro. En ese sentido, representa un desafío para próximas investigaciones optimizar la captura de las particularidades y, en concreto, el respectivo grado de liberalización de cada uno de estos acuerdos. Una alternativa en ese sentido es optar por utilizar información sobre FTA's de proyectos como DESTA.

No obstante, una dificultad inherente en una perspectiva de ese tipo es considerar características relacionales, tomando en cuenta que un acuerdo es bidireccional (dado que hay al menos dos partes involucradas) y que esa condición se presenta entre los países analizados. Al mismo tiempo, una dimensión posible de abordar en esa dirección es analizar cuánto de la suscripción de acuerdos responde a efectos de emulación, en el sentido planteado por Kurt Weyland para analizar reformas económicas en América Latina, donde una experiencia considerada exitosa en un país es replicada por otro (Weyland, 2008).

4) Se presenta el desafío de estimar con mayor precisión —en especial para modelos de conteo—, las dinámicas temporales, más allá de realizar un control de la heterogeneidad al interior de las unidades. En ese sentido, junto con la estimación del efecto transversal, los resultados muestran pertinencia al considerar la inclusión de valores pasados de las variables independientes (βX_{jt-1}) e incluso dependiente $\alpha_1 y_{t-1}$ porque es probable que el incremento del valor actual en el número de acuerdos esté relacionado con el ocurrido en un tiempo anterior. Este aspecto resultaría de gran importancia, pues es una forma de operacionalizar, en términos de tratamiento de datos, lo que se constata en el primer punto de las preguntas abiertas, que es analizar la dinámica de los cambios a nivel productivo.

5) Finalmente, el cumplimiento parcial de la hipótesis lleva a considerar, en próximas estimaciones, tanto características de cada país como los efectos diferenciados de cada una de las variables consideradas en un nivel nacional. Ello implicaría, en términos de implementación, optar por modelar la variabilidad por cada uno de los países analizados mediante el uso de regresiones negativas binomiales con ajuste de estructura jerárquica a nivel país (Gelman y Hill, 2017), y no controlar por la heterogeneidad que produce las diferencias existentes entre Estos.

A partir de los resultados obtenidos, se incluyó un ajuste de este tipo, pero sólo considerando el efecto país (Anexo 5). Dichos resultados muestran la singularidad de países que, hacia al final del periodo, han optado por una mayor liberalización del comercio, como Chile, Costa Rica, México y Colombia, situaciones que tienen relación con los argumentos revisados. Sin embargo, estos argumentos aún son preliminares y sería necesario ajustarlos en otra investigación dado que hay elementos que aparecen aún contratuitivos de acuerdo a los resultados obtenidos, ya que México y Costa Rica son países que han desarrollado sectores industriales de importancia. Un segundo hallazgo que acentúa esta condición tiene que ver con que Brasil aparece más cercano a este grupo. En ese sentido, un elemento a profundizar en otros trabajos es ajustar un diseño que permita modelar más adecuadamente esta variabilidad.

Sobre el autor

RODRIGO ANDRÉS CUEVAS OSSANDÓN es Magíster en Estudios Internacionales por la Universidad de Chile; profesor adjunto del Departamento de Gestión y Políticas Públicas, Facultad de Administración y Economía, Universidad de Santiago de Chile; sus líneas de investigación son: cambio institucional, grupos de interés, metodología de la investigación; entre sus publicaciones más recientes se encuentran: (con Octavio Avendaño) “Gremios empresariales y sindicatos” (2018) en Carlos Huneeus y Octavio Avendaño, *El sistema político en Chile*. Santiago: LOM; (con Cristóbal Villalobos) “Disposición de los latinoamericanos hacia la protesta. Un análisis exploratorio a partir de Latinobarómetro 2015” (2017) *Revista Chilena de Derecho y Ciencia Política*, 8(2); “Apertura comercial y transformaciones en el papel del Estado en la economía en América Latina (1970 -2014)” (2016) *Revista de Gestión Pública*, 5(1).

Referencias bibliográficas

- Ahlquist, John y Erik Wibbels (2012) “Riding the wave: world trade and factor-based models of democratization” *American Journal of Political Science*, 56(2): 447-464. doi: 10.1111/j.1540-5907.2011.00572.x
- Allee, Todd y Manfred Elsig (2016) “Why do some international institutions contain strong dispute settlement provisions? New evidence from preferential trade agreements” *The Review of International Organizations*, 11(1): 89-120. doi: 10.1007/s11558-015-9223-y
- Allison, Paul (2009) *Fixed Effects Regression Models*. Londres: SAGE.
- Allison, Paul y Richard Waterman (2002) “Fixed - effects negative binomial regression models” *Sociological Methodology*, 31(1): 247-265. doi: 10.1111/1467-9531.00117
- Anderson, Robert; Pelletier, Philippe; Osei-Lah, Kodjo y Anna Mülner (2011) *Some new data sources, provisional estimates, and an evaluative framework for individual WTO members considering accession*. WTO Staff Working Paper, Nº ERSD-2011-15. WTO.
- Armijo, Leslie y Philippe Faucher (2002) “We have a consensus: explaining political support for market reforms in Latin America” *Latin American Politics and Society*, 44(2): 1-40. doi: 10.1111/j.1548-2456.2002.tb00204.x
- Baccini, Leonardo y Johannes Urpelainen (2014) “International institutions and domestic politics: can preferential trading agreements help leaders promote economic reform?” *The Journal of Politics*, 76(1): 195-214. doi: 10.1017/S0022381613001278
- Baldwin, David (1980) “Interdependence and power: a conceptual analysis” *International Organization*, 34(4): 471-506. doi: 10.1017/S0020818300018828

- Beck, Nathaniel y Jonathan Katz (1995) “What to do (and not to do) with time series cross section data” *American Political Science Review*, 89(3): 634-647. doi: 10.2307/2082979
- Beck, Nathaniel; Katz, Jonathan y Richard Tucker (1998) “Taking time seriously: time series cross section analysis with a binary dependent variable” *American Journal of Political Science*, 42(4): 1260-1288.
- Bhagwati, Jagdish (2008) *Termites in the Trading System. How preferential Trade Agreements Undermine Free Trade*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Bliss, Harry y Bruce Russett (1998) “Democratic Trading Partners: The Liberal Connection, 1962-1989” *The Journal of Politics*, 60(4): 1126-1147. doi: 10.2307/2647734
- Boza, Sofía y Jazmín Muñoz (2017) “Factors underlying sanitary and phytosanitary regulation for food and agricultural imports notified by WTO members” *The Journal of International Trade y Economic Development*, 26(6): 712-723. doi:10.1080/09638199.2017.1293712
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (1995) “Reformas económicas y crecimiento económico: eficiencia y política en América Latina” en Maravall, José María; Przeworski, Adam y Luiz Carlos Bresser Pereira (eds.) *Las Reformas Económicas en las Nuevas Democracias: Un enfoque socialdemócrata*. Madrid: Alianza, pp. 27-101.
- Cameron, Colin y Pravin Trivedi (2005) “Models of count data” en Cameron, Colin y Pravin Trivedi (eds.) *Microeometrics. Methods and applications*. Nueva York: Cambridge University Press, pp. 665-691.
- Cardoso, Fernando Henrique y Enzo Falleto (1969) *Dependencia y desarrollo en América Latina. Un Ensayo de Interpretación Sociológica*. Buenos Aires: Siglo XIX.
- CEPAL (1990-2017) *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.
- Chang, Eric y Wu Wen-Chin (2016) “Preferential trade agreements, income inequality, and authoritarian survival” *Political Research Quarterly*, 69(2): 281-294. doi: 10.1177/1065912916636688
- Coppedge, Michael; Gerring, John; Lindberg, Staffan I.; Skaaning, Svend-Erik; Teorell, Jan; Altman, David; Andersson, Frida; Bernhard, Michael; Fish, M. Steven; Glynn, Adam; Hicken, Allen; Knutsen, Carl Henrik; McMann, Kelly M.; Mechkova, Valeriya; Miri, Farhad; Paxton, Pamela; Pernstein, Daniel; Sigman, Rachel; Staton, Jeffrey K. y Brigitte Seim (2016) *Varieties of Democracy Codebook v.6*. Gotemburgo: University of Gotemburgo/ University of Notre-Dame.
- Crouch, Colin (2017) *Can Neoliberalism Be Saved from Itself?* San Bernardino. California: Social Europe Edition.
- Cuevas, Rodrigo (2016) “Apertura comercial y transformaciones en el papel del Estado en la economía en América Latina, 1970-2014” *Revista de Gestión Pública*, 5(1): 121-142.
- De la Pedraja, René (2016) *Free Trade and Social Conflict in Colombia, Peru and Venezuela. Confronting U.S. Capitalism, 2000-2016*. Carolina del Norte: McFarland y Company.

- Design of Free Trade Agreements Database (DESTA) [en línea]. Disponible en: <<https://www.designoftradeagreements.org>> [Consultado el 25 de junio de 2017].
- De Ville, Ferdi y Jan Orbie (2014) “The European commission’s neoliberal trade discourse since the crisis: legitimizing continuity through subtle discursive change” *The British Journal of Politics and International Relations*, 16(1): 149-167. doi: 10.1111/1467-856X.12022
- Dobrusin, Bruno (2015) “Transnational labor action in Latin America: from the struggle against the free trade area of the Americas to the return of labor relation” *Labor History*, 56(3): 270-291. doi: 10.1080/0023656X.2015.1042770
- Dockendorf, Andrés y Miguel Ángel López (2014) “La irrupción de la Alianza del Pacífico ¿Cambio en la agenda de la política exterior chilena?” *Relaciones Internacionales*, 23(47): 143-164.
- Dornbusch, Rudiger y Sebastián Edwards (eds.) (1991) *The Macroeconomics of Populism in Latin America*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dür, Andreas; Baccini, Leonardo y Manfred Elsig (2014) “The design of international trade agreements: Introducing a new dataset” *The Review of International Organizations*, 9(3): 353-375. doi: 10.1007/s11558-013-9179-8
- Evans, Peter y William Sewell (2014) “Policy regimes, international regimes and social effects” en Hall, Peter y Michelle Lamont (eds.) *Social Resilience in the Neoliberal Area*. Nueva York: Cambridge University Press, pp. 35-67.
- Ffrench-Davis, Ricardo (1973) *Políticas económicas en Chile. 1952-1970*. Santiago: Ceplan/ Ediciones Nueva Universidad.
- Ffrench-Davis, Ricardo (2005) *Reformas para América Latina después del fundamentalismo neoliberal*. Santiago: CEPAL.
- Gartzke, Erik (1998) “Kant we all just get along? Opportunity, willingness and the origins of the democratic peace?” *American Journal of Political Science*, 42(1): 1-27. doi: 10.2307/2991745
- Gartzke, Erik (2007) “The capitalist peace” *American Journal of Political Science*, 5(1): 166-191.
- Gathii, James T. (2011) “The neoliberal turn in regional trade agreements” *Washington Law Review*, 86(3): 421-474.
- Gelman, Andrew y Jennifer Hill (2017) *Data Analysis Using Regression and Multilevel/Hierarchical Models*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Goode, Walter (2007) *Dictionary of Trade Policy Terms*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Hall, Peter y David Soskice (2001) *Varieties of Capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Nueva York: Oxford University Press.
- Harrel, Frank. E. (2001) *Regression Modeling Strategies: with Applications to Linear Models, Logistic Regression, and Survival Analysis*. Nueva York: Springer.
- Harvey, David (2007) *A Brief History of Neoliberalism*. Nueva York: Oxford University Press.

- Henrik, Horn; Mavroidis, Petros y André Sapir (2009) *Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements*. Bruselas: Bruegel Blue Print Series.
- Herreros, Sebastián (2011) *The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: a Latin American Perspective*. Serie Comercio Internacional, 106. CEPAL.
- Hilbe, Joseph (2011) *Negative Binomial Regression*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Hühne, Phillip; Meyer, Birgit; Nunnenkamp, Peter y Martin Roy (2015) “Democracies cooperate more: even where it threatens to bite?” *Applied Economics Letters*, 23(11): 812-815. doi: 10.1080/13504851.2015.1111979
- Jaccard, James y Robert Turrisi (2003) *Interaction effects in multiple regression*. Texas: SAGE.
- Katzenstein, Peter (1985) *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Ithaca: Cornell University Press.
- King, Gary y Margareth Roberts (2015) “How robust standard errors expose methodological problems they do not fix, and what to do about it” *Political Analysis*, 23(2): 159-179. doi:10.1093/pan/mpu015
- Lim, Chin Leng; Elms, Deborah y Patrick Low (2012) *The Trans-Pacific Partnership. A Quest for a Twenty-first Century Trade Agreement*. Nueva York: Cambridge University Press.
- López, Dorotea y Felipe Muñoz (2012) “El inicio formal de la Alianza del Pacífico” *Revista Puentes* [en línea]. 12 de agosto. Disponible en: <<https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/el-inicio-formal-de-la-alianza-del-pac%c3%adfico>> [Consultado el 20 de febrero de 2018].
- Love, Joseph (1990) “The origins of dependency analysis” *Journal of Latin American Studies*, 22(1-2): 143-168. doi: 10.1017/S0022216X00015145
- Mahoney, James y Kathleen Thelen (2009) *Explaining Institutional Change. Ambiguity, Agency and Power*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Mansfield, Edward y Helen Milner (2012) *Votes, Veto, and the Political Economy of International Trade Agreements*. Princeton: Princeton University Press.
- Mansfield, Edward; Milner, Helen y Jon Pevehouse (2008) “Democracy, veto players and the depth of regional integration” *The World Economy*, 31(1): 67-96. doi: 10.1111/j.1467-9701.2007.01082.x
- Mansfield, Edward; Milner, Helen y Peter Rosendorff (2002) “Why democracies cooperate more: electoral control and international trade agreements” *International Organizations*, 56(3): 477-513. doi: 10.1162/002081802760199863
- Marshall, Monty G. (2013) “Polity IV Project. Political Regime and Transitions, 1800-2013” *Center for Systemic Peace* [en línea]. Disponible en: <<https://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm>> [Consultado en julio de 2019].
- McCarthy, James (2007) “Privatizing conditions of production: trade agreements as neoliberal environmental governance” *Geoforum*, 35(3): 327-41. doi: 10.1016/j.geoforum.2003.07.002

- McMillan, Susan (1997) "Interdependence and conflict" *Mershon International Studies Review*, 41(1): 33-58. doi: 10.2307/222802
- Murillo, María Victoria (2001) *Labor Unions, Partisan Coalitions, and Market Reforms in Latin America*. Nueva York: Cambridge University Press.
- O'Donnell, Guillermo (2009) *El Estado burocrático autoritario, 1966-1973: triunfos, derrotas y crisis*. Buenos Aires: Prometeo.
- Palma, Gabriel (1978) "Dependency: a formal theory of underdevelopment or a methodology for the analysis of concrete situations of underdevelopment?" *World Development*, 6(7-8): 881-924. doi: 10.1016/0305-750X(78)90051-7
- Pickup, Mark (2015) *Introduction to Time Series Analysis*. Texas: SAGE.
- Pierson, Paul (2000) "Increasing returns, path dependence, and the study of politics" *American Political Science Review*, 94(2): 251-267. doi: 10.2307/2586011
- Polacheck, Solomon (1997) "Why democracies cooperate more and fight less: the relationship between international trade and cooperation" *Review of International Economics*, 5(3): 295-309. doi: 10.1111/1467-9396.00058
- Przeworski, Adam (1991) *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Ravenhill, John (2011) *Global Political Economy*. Nueva York: Oxford University Press.
- Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS) [en línea]. Disponible en: <<https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>> [Consultado el 30 de junio de 2017].
- Rodrik, Dani (2000) *Trade Policy Reform as Institutional Reform*. Washington: IDB.
- Ruggie, John (1982) "International regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the postwar economic order" *International Organization*, 36(2): 379-415.
- Schmidt, Vivien y Mark Thatcher (2013) *Resilient Liberalism in Europe's Political Economy*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Schneider, Ben Ross (2004) *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Schneider, Ben Ross (2009) "Hierarchical market economies and varieties of capitalism in Latin America" *Journal of Latin American Studies*, 41(3): 553-575. doi: 10.1017/S0022216X09990186
- Schneider, Ben Ross (2013) *Hierarchical Capitalism in Latin America*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Silva, Eduardo (1996) *The State and Capital in Chile: Business Elites, Technocrats, and Market Economics*. Boulder: Westview Press.
- Stokes, Susan C. (2001) *Mandates and Democracy: Neoliberalism by Surprise in Latin America*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Streeck, Wolfgang (2014) *Buying Time: The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*. Berlín: Verso.

- Streeck, Wolfgang y Kathleen Thelen (2005) *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*. Nueva York: Oxford University Press.
- Teichman, Judith (2011) *The Politics of Freeing Markets in Latin America: Chile, Argentina, and Mexico*. Carolina del Norte: The University of North Carolina Press.
- Undurraga, Tomás (2014) *Divergencias. Trayectorias del neoliberalismo en Argentina y Chile*. Santiago: Universidad Diego Portales.
- Urquidi, Víctor Hugo (2005) *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Von Bülow, Marissa (2009) "Networks of trade protest in the Americas: Toward a new labor internationalism?" *Latin American Politics and Society*, 51(2): 1-28.
- Weyland, Kurt (2008) "Toward a new theory of institutional change" *World Politics*, 60(2): 281-314. doi: 10.1353/wp.0.0013
- World Development Indicators (wdi) (2017) [en línea] Disponible en: <<https://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>> [Consultado el 30 de junio de 2017].
- WTO (2003) *Los textos jurídicos. Los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales*. Ginebra: Suiza.
- WTO (2011) *World Trade Report: The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*. Ginebra: World Trade Organization.
- WTO (2010) *World Trade Report: Trade in Natural Resources*. Ginebra: WTO.

Anexos

Anexo 1

Acuerdos notificados ante GATT/OMC, 1970-2015

	Promedio	Desviación estándar	Número FTA's al final del periodo
Argentina	2.04	1.48	4
Bolivia	1.96	1.32	3
Brasil	2.98	1.58	5
Chile	6.87	8.05	26
Colombia	3.09	2.86	10
Costa Rica	3.30	3.84	14
Cuba	3.84	0.96	3
República Dominicana	1.35	1.46	4
Ecuador	1.96	1.32	3

(continuación)

	Promedio	Desviación estándar	Número FTA's al final del periodo
El Salvador	2.43	2.46	9
Guatemala	2.35	2.52	9
Honduras	2.39	2.68	10
Jamaica	0.50	0.78	2
México	4.76	4.85	14
Nicaragua	2.70	2.36	9
Panamá	2.41	3.77	14
Paraguay	2.41	1.11	4
Perú	4.09	3.81	15
Uruguay	2.65	1.46	5
Venezuela	1.96	1.32	3
Promedio	2.68	3.27	

Fuente: Estimación propia con información de la Organización Mundial del Comercio

Anexo 2

Reformas de Mercado y FTA's, 1970 – 2015.

Variable dependiente: acuerdos comerciales en vigor

	Poisson	Negativo binomial	Inflación de ceros	Negativo binomial con inflación de ceros
Rol económico del Estado (1=)	-0.700*** (0.0920)	-0.561*** (0.123)	-0.697*** (0.104)	-0.614*** (0.123)
Democratización	0.0858*** (0.00675)	0.0835*** (0.00859)	0.0905*** (0.00717)	0.0777*** (0.00872)
Manufactura / PIB	-0.0560*** (0.00522)	-0.0537*** (0.00729)	-0.0553*** (0.00529)	-0.0536*** (0.00726)
Comercio / PIB	-0.00222** (0.000757)	-0.00234* (0.00116)	-0.00241** (0.000767)	-0.00251* (0.00461)
Renta rr. nn. / PIB	0.0140*** (0.00300)	0.00898 (0.00465)	0.0210*** (0.00309)	0.00862 (0.00461)
Constante	1.664*** (0.131)	1.665*** (0.185)	1.603*** (0.134)	1.733*** (0.185)
Ln(Alpha)		-1.110*** (0.107)		-1.145*** (0.109)

(continuación)

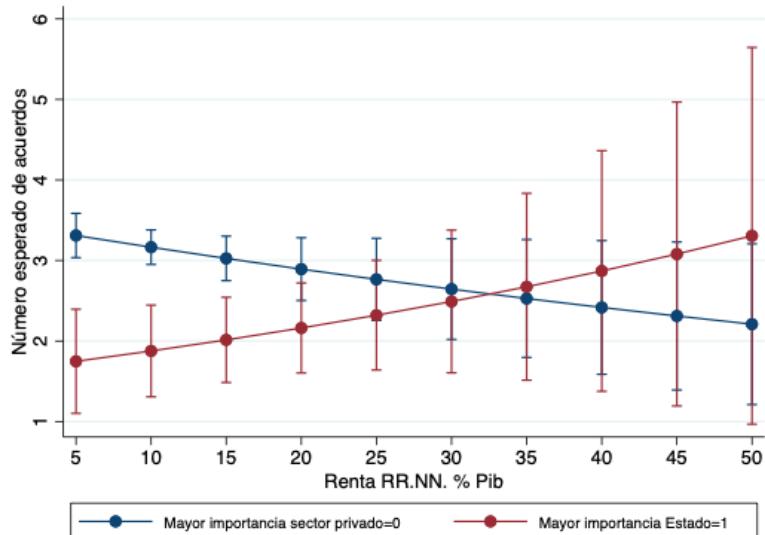
	Poisson	Negativo binomial	Inflación de ceros	Negativo binomial con inflación de ceros
Ajuste por Inflación ceros				
Rol económico del Estado (1=)	--	--	-2823 (3.442)	-24.00 (725.5)
Democratización	--	--	2.108 (1.598)	-0.662* (0.323)
Importancia del sector manufacturero / PIB	--	--	-0.0720 (0.173)	-0.334 (0.309)
Comercio / PIB	--	--	-0.162 (0.101)	-0.0550 (0.0339)
Renta RR. NN. / PIB	--	--	0.284 (0.154)	-2.551 (1.320)
Constante	--	--	-17.04 (11.52)	12.45 (8.078)
AIC	3244.2	2951.9	3184.2	2949.9
BIC	3271.7	2984.0	3239.2	3009.5
Log likelihood	-1616.1	-1468.9	-1580.1	-1461.9
Young				2.047
Observaciones	725	725	725	725

*p < 0.05, ** p<0.01,
 ***p<0.001

Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial, Polity IV y Varieties of Democracy

Anexo 3

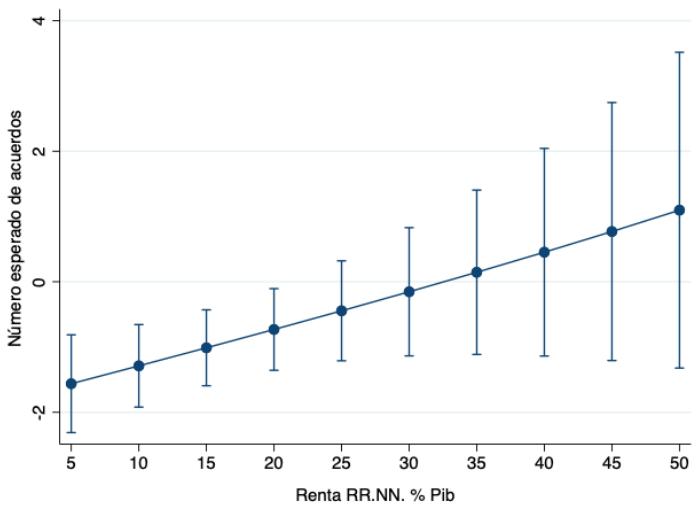
Efecto renta de los RR.NN. sobre el número de acuerdos



Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial.

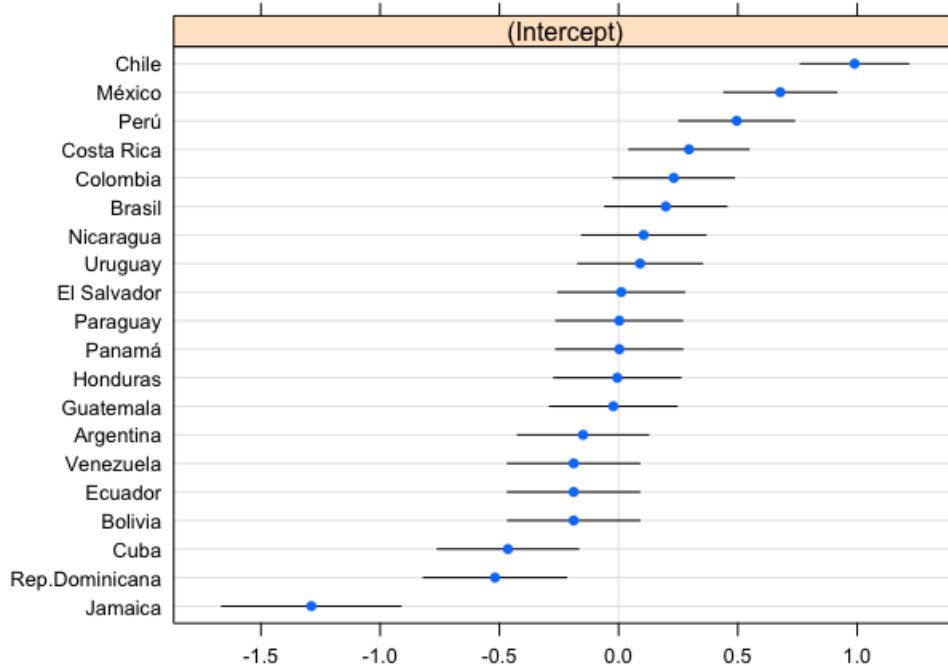
Anexo 4

Efecto marginal de renta de los RR. NN. sobre el número de acuerdos



Fuente: Estimación propia con información del Banco Mundial.

Anexo 5
Variabilidad de Acuerdos Comerciales (efecto país)



Fuente: Estimación propia con información de la Organización Mundial del Comercio.