

ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

**¿Todos los caminos llevan a Washington?
Trayectorias de América Latina hacia un Acuerdo
de Libre Comercio con los Estados Unidos
(1990-2015)**

*All roads lead to Washington? The paths of Latin American countries towards a
Free Trade Agreement with the United States (1990-2015)*

RODRIGO CUEVAS OSSANDÓN¹

Universidad de Valparaíso, Chile

JAQUELIN MORILLO REMESNITZKY²

Investigadora Independiente, Chile

RESUMEN Este trabajo se enfoca en la entrada en vigor de un acuerdo comercial entre un país latinoamericano y Estados Unidos. Para ello, el objetivo propuesto es estudiar las trayectorias hacia la ocurrencia de una vinculación de este tipo con la principal potencia del mundo en el periodo 1990-2015 a partir de tres grupos de variables: reformas de mercado, geopolítica de los acuerdos y vinculación comercial, siendo las primeras las más relevantes en dar cuenta de este proceso. El enfoque que se empleó es un Análisis de Eventos Históricos, por medio de regresión de Cox, a fin de identificar determinantes que expliquen dicho proceso.

PALABRAS CLAVE Regionalismo; liberalización económica; reformas de mercado; cambio institucional; análisis de sobrevivencia; América Latina.

ABSTRACT This paper discusses the entry into force of trade agreements between Latin American countries and the United States. The objective is to study paths towards the implementation of a free trade agreement with the world's

1. Rodrigo Cuevas: Doctor en Ciencias Sociales, Universidad de Chile. Profesor Escuela de Administración Pública, Universidad de Valparaíso, Campus Santiago. E-mail: rodrigo.cuevas@uv.cl.

2. Jaquelin Morillo Remesnitzky: Magíster en Estrategia Internacional y Política Comercial. Investigadora Independiente. E-mail: jaquelin.morillo@gmail.com.

greatest power in the period 1990-2015, considering three groups of variables: market reforms, geopolitics of trade agreements and commercial links with the world. The results suggest that market reforms have the greatest explanatory impact on the principal outcome of this study. The research technique used was Event History Analysis, implemented through Cox regression, in order to identify determinants that explain the process. Although this approach has been widely used in the field of international relations, mainly in the study of conflicts or crises, it is novel in the analysis of the entry into force of trade agreements.

KEYWORDS Regionalism; Economic Liberalization; Market Reforms; Institutional Change; Survival Analysis; Latin America

1. Introducción

En el presente artículo se analiza la vinculación comercial de América Latina con Estados Unidos, específicamente, qué llevó a que los países de la región comenzaran a implementar un acuerdo comercial que los vinculara con la principal potencia del mundo. En este trabajo se estudia qué variables fueron las más relevantes a la hora de explicar por qué un país de la región tomó la decisión descrita. Para ello, se empleó un enfoque de Análisis de Eventos Históricos (*Event History Analysis o EHA*), implementada mediante la aplicación de regresiones de Cox, sobre una base de datos que consta de 520 observaciones, correspondiente a 21 países entre 1990 y 2015³, que son los siguientes: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Estos fueron agrupados en dos subregiones: los países de América del Sur y los de América Central, México y los tres principales estados del Caribe, que son Cuba, República Dominicana y Jamaica.

En el artículo, se sostiene que la introducción e implementación de procesos de reformas económicas, orientadas a la liberalización, aparecen como factores que aceleran la probabilidad de la entrada en vigor de un acuerdo comercial con los Estados Unidos. Estas serían más importantes que otro tipo de determinantes que favorecen una integración comercial como la cercanía geográfica y la importancia del tamaño del mercado de la principal potencia del mundo en la región.

3. BECK y KATZ (1995); PICKUP (2015).

El presente artículo se organiza en las siguientes secciones. En primer lugar, se expone el problema de investigación, prestando especial importancia a los principales argumentos que dan cuenta del fenómeno de los acuerdos de libre comercio, planteando que, para el caso del estudio analizado en este artículo, es más conveniente enfocarse en las variables ligadas a las reformas de mercado y a la apertura comercial.

A continuación, se define el objeto de estudio, que es el estudio específico de los acuerdos de libre comercio de los países de la región con EE.UU., exponiéndose las implicancias de contraer compromisos comerciales con la principal potencia del mundo. El registro de la entrada en vigor de un acuerdo con los Estados Unidos, el evento a analizar, se definió en base a la información proporcionada por la Organización de Estados Americanos⁴. Esta primera sección concluye con la pregunta de investigación, sus hipótesis asociadas y la pertinencia del uso de EHA respecto a otras formas de modelación.

Luego, se describe la variable dependiente, definida como la puesta en vigor de un acuerdo con los Estados Unidos en el período de tiempo observado, 1990-2015. Asimismo, se precisan las co-variables que explicarían la propensión a implementar un acuerdo con Estados Unidos y se plantea el diseño metodológico, describiendo las características del EHA, en general, y del uso del modelo propuesto por David Cox⁵, en particular.

La siguiente sección presenta los resultados obtenidos por medio de la aplicación de esta técnica e introduce las correcciones pertinentes respondiendo a la estructura de datos y al cumplimiento de supuestos de la estimación realizada. Finalmente, se presentan los hallazgos y principales conclusiones obtenidas.

2. Problematización

El primer acuerdo de libre comercio entre un país de América Latina y Estados Unidos entró en vigor en el año 1994, que fue la concurrencia de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés). En el periodo estudiado, los últimos casos corresponden a Colombia y Panamá en el año 2012. Sin embargo, entre 1994 y 2012, surgieron diversas negociaciones entre los países latinoamericanos y Estados Unidos, algunas de ellas culminaron en compromisos exitosos como, por ejemplo, el caso del acuerdo Chile-Estados Unidos, el cual entra en vigor en 2004. Otras se vieron truncadas por razones variadas, entre ellas, un cambio de orientación de la política interna y las dificultades propias de los procesos negociadores, como sucedió con la iniciativa Ecuador-Estados Unidos en el año 2007.

4. Al respecto, ver Sistema de Información de Comercio Exterior (SICE), http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USAagreements_s.asp, acceso 10 de Julio de 2019.

5. COX (1972).

En términos de una inserción como objeto de estudio, los acuerdos comerciales suelen ser considerados como variables explicativa de una diversidad de fenómenos, tales como la disminución de conflictos, procesos de reformas económicas, aumento del comercio, la democracia, entre otras materias, más que ser una variable dependiente⁶. En ese sentido, se busca analizar estos tratados como una variable a explicar.

Los acuerdos de libre comercio (ALC) constituyen una de las vías por medio de las cuales los países definen su inserción comercial bilateral siendo las otras de tipo unilateral o multilateral, modalidades que no se aplican de manera excluyente. Una de las características específicas de los acuerdos de libre comercio es que los beneficios sólo son aplicables a las partes involucradas en ese acuerdo⁷, a diferencia de acuerdos multilaterales, como son los acuerdos negociados en el marco de la Organización Mundial del Comercio (WTO) o de medidas que toma un gobierno de manera autónoma, como una rebaja de aranceles a las importaciones⁸. En ese sentido, se les ha considerado como una herramienta que profundiza procesos de integración⁹.

También se les ha asignado un papel de gran importancia en evitar los conflictos armados, donde el principal argumento sugiere que los países comercian más entre sí reducen el riesgo de un conflicto militar, condición que adquiere más relevancia cuando se trata de países democráticos¹⁰.

Un tercer argumento es que la liberalización del comercio sería una variable que permitiría mayores niveles de democracia, fundamentalmente, en la reticencia por parte de las dictaduras a usar herramientas como un FTA, debido a la pérdida de sus espacios de discrecionalidad al comprometer la reducción de espacios de este tipo a la aplicación de sus políticas¹¹ y más aún, que los países con mayores niveles de democracia llevaría a que los compromisos contenidos en los acuerdos sean de mayor profundidad¹².

Respecto al papel que cumplen los acuerdos de libre comercio en las reformas de mercado, los ALC constituyen una certificación de la credibilidad por parte del país suscriptor, en que mantendrá o profundizará su orientación pro-mercado¹³, en especial cuando está involucrada una relación del tipo *Norte-Sur*; es decir, en la situación

6. WTO (2011); RAVENHILL (2011).

7. ALLE y ELSIG (2016).

8. WTO (2011).

9. WTO (2011); RAVENHILL (2011).

10. GARTZKE (2007); RUGGIE (1982); POLACHEK (1997); BALDWIN (1980); BLISS y RUSSET (1998); GARTZKE (1998); MACMILLAN (1997).

11. MANSFIELD *et al.* (2008); MANSFIELD y MILNER (2012).

12. HÜHNE *et al.* (2015).

13. WTO (2011); BACCINI y URPELAINEN (2014); ALLE y ELSIG (2016); MANSFIELD y MILNER (2012); RODRIK (2000).

en que un país en desarrollo tiene como contraparte a uno que ya superó esa etapa¹⁴. En ese caso, los ALC contribuirían a apuntalar el liderazgo político durante la implementación de las reformas de mercado¹⁵ o en el fortalecimiento de la orientación pro-mercado de las mismas en el mediano plazo¹⁶. Finalmente, un acuerdo tendería a mayores grados de profundización en su orientación liberalizadora si predomina el comercio de bienes intermedios que finales¹⁷, que da cuenta de economías más integradas en términos de su industria, condición que aplicaría a casos como el de México y Estados Unidos.

El auge de la entrada en vigor de acuerdos de libre comercio en América Latina ocurre en un contexto como el de la década de 1990, en que se reinauguran democracias y se inician reformas de reformas de mercado, con excepciones como Chile, que ya las había iniciado en 1974¹⁸, con una diversidad amplia de resultados nacionales en estas dimensiones. Entre los países latinoamericanos estudiados se observa una importante diversidad respecto de sus características e indicadores económicos y políticos. Sus economías de mercado presentan un desempeño dispar que oscila entre los 4.1 y 8.6 puntos del Índice de Transformación *Bertlesmann*¹⁹. En lo que respecta a democracia, son considerados mayormente como democracias plenas, pero se manifiestan casos en que esa condición es discutible, como el de Honduras²⁰. Asimismo, de acuerdo con su adhesión a un modelo de libertad económica, en general, son países clasificados como “moderadamente libres” por el Índice de Libertad Económica (IEF), aunque con excepciones como Nicaragua. El Índice de Libertad Económica, que desarrolla el Instituto *Heritage* y el diario *Wall Street Journal*, mide una serie de indicadores relacionados con la libertad económica. Cada país es medido en una escala de 1 a 100 y a partir de sus resultados se clasifican de la siguiente manera: “libre” (100-80); “mayoritariamente libre” (79,9-70); “moderadamente libre” (69,9-60); “mayoritariamente no libre” (59,9-50); “represivo” (49,9-0)²¹.

14. ALLE y ELSIG (2016).

15. BACCINI y URPELAINEN (2014).

16. ALLE y ELSIG (2016); CUEVAS (2019).

17. BACCINI *et al.* (2018).

18. STOKES (2001); TEICHMAN (2011); FFRENCH-DAVIS (2005).

19. Este indicador de desempeño de una economía de mercado es tomado a partir de los resultados de la Índice de Transformación de la Fundación Bertlesmann, con una escala entre 1 y 10 puntos, donde valores superiores a 7 indican un desempeño positivo en sus economías de mercado. Al respecto ver, <https://www.bti-project.org/en/index/status-index/>, acceso, 11 de Julio de 2017.

20. De acuerdo con el Índice Polity IV, un país es considerado democrático si obtiene un resultado sobre 6 puntos. MARSHALL (2013).

21. Ver anexo 1. Mayor detalle ver en *Index of Economic Freedom*, <http://www.heritage.org/index/>, acceso, 11 de Julio de 2017.

i) Por qué estudiar los acuerdos comerciales de América Latina y EE.UU.

La opción de centrarnos en el caso específico de Estados Unidos tiene que ver con lo que significa en América Latina una vinculación con la principal potencia del mundo, tanto en términos comerciales como políticos, y fundamentalmente, comprender qué llevó finalmente a un país de la región a firmar un ALC con Estados Unidos (EE.UU.). Las prioridades estadounidenses se condensaron en una iniciativa de corte hemisférico, la cual se consolidó en la propuesta de la Alianza de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Tras grandes debates en numerosos países de la región, en la Cumbre de las Américas realizada en Mar del Plata en el año 2005, el ALCA se vio coartado, en gran medida, por movilizaciones sociales e incoherencia con los modelos de desarrollo latinoamericanos, lo que modificó el terreno de juego en la arena comercial entre EE.UU. y la región.

Como corolario, la posición de la región se agrietó ideológicamente²². Mientras que para algunos países la propuesta estadounidense representaba una oportunidad para dinamizar los propios modelos de desarrollo, aumentando los niveles de intercambio no sólo en el ámbito económico sino también cultural y de valores compartidos²³, para otros la relación comercial con la potencia del norte implicaría el primer eslabón de una cadena de dependencia ante el imperialismo norteamericano²⁴.

Acto seguido, la política comercial estadounidense tomó un importante giro, optando por una estrategia bilateral en materia de acercamiento comercial con América Latina. Tras 12 años de la caída del ALCA, 11 países latinoamericanos y caribeños firmaron acuerdos de libre comercio con Estados Unidos.

A la fecha, existen seis acuerdos que vinculan comercialmente a países de la región con la principal potencia del mundo. Cuatro de estos son de corte bilateral (Chile, Panamá, Colombia y Perú), uno de ellos es multilateral (CAFTA) e involucra a Costa

22. "El ALCA se convirtió en un debate ideológico y se dice que el que está en contra es de izquierda y el que está a favor es de derecha". Lula Da Silva, durante la Organización Mundial de Comercio el 23 de noviembre de 2005. Fuente: "10 frases contra el ALCA", Telesur, publicado el 4 noviembre 2016, consultado en <http://www.telesurtv.net/news/10-frases-contra-el-ALCA-20151102-0043.html> el 21 de agosto de 2017.

23. "Esto significa la generación de más puestos de trabajos, más empleo y más oportunidades. También significa la posibilidad de poder tener un intercambio mayor no sólo en el ámbito económico sino también cultural y de valores compartidos con Estados Unidos". Ex Presidente Ricardo Lagos. Fuente: "Presidente Lagos anunció tratado de libre comercio con EE.UU.", Emol, publicado el 29 de noviembre de 2000, consultado en <http://www.emol.com/noticias/todas/2000/11/29/39730/presidente-lagos-anuncio-tratado-de-libre-comercio-con-eeuu.html> el 21 de agosto de 2017.

24. "¿Quién enterró al Alca? Los pueblos de América enterramos al Alca, hoy, aquí en Mar del Plata". Hugo Chávez, discurso en Mar de Plata (Argentina) 4 de noviembre de 2005. Fuente: "10 frases contra el ALCA", Telesur, publicado el 4 noviembre 2016, consultado en <http://www.telesurtv.net/news/10-frases-contra-el-ALCA-20151102-0043.html> el 21 de agosto de 2017.

Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana, mientras que México se vincula con Estados Unidos junto a Canadá por medio del NAFTA²⁵. Para efectos del artículo, no se considera el proceso de re-negociación de este acuerdo iniciado bajo la presidencia de Donald Trump.

Una diferencia substancial que vale la pena destacar es el tiempo que media entre la firma del tratado y su respectiva puesta en vigor. Si bien esta característica tiene que ver con una doble dimensión, en la cual se involucran aspectos como la tramitación legislativa en los EE.UU. y su contraparte latinoamericana, el tiempo transcurrido desde la firma de un tratado hasta que este entra en vigor es bastante extenso, dado que el promedio es de casi tres años (33 meses). En los últimos casos, el proceso de ratificación se extendió a casi 5 años (Tabla 1).

Al mismo tiempo, las singularidades del Congreso estadounidense respecto de sus símiles latinoamericanos hacen difícil la comparación, debido a que tiene amplias atribuciones en materia de comercio exterior, donde puede intervenir en la propia negociación. Al mismo tiempo, su autonomía respecto al poder ejecutivo es bastante inusual en un régimen presidencial, lo que implica que cada senador o representante tenga un amplio margen de acción²⁶. No obstante, la información presentada en la Tabla 1 nos sugiere que el proceso de entrada en vigor ha tendido a complejizarse a medida que más países han adquirido este tipo de vinculación con la principal potencia del mundo.

25. Mayor detalle de esta información se encuentre disponible en el Sistema de Información de Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos, http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USAagreements_s.asp, último acceso 15 de Noviembre de 2020.

26. BOX-STEFFENSMEIER *et al.* (1997); KAROL (2007).

Tabla1: Entrada en vigor de Acuerdos comerciales de Estados Unidos con países de América Latina (1990-2015).

País	Tipo de Acuerdo	Diferencias entre fechas de firma y vigor		
		Firma	Vigor	Tiempo (en meses aproximados)
México	Plurilateral (NAFTA)	17/12/1992	01/01/1994	12
Chile	Bilateral	01/06/2003	01/01/2004	6
El Salvador	Plurilateral (CAFTA)	05/08/2004	01/03/2004	18
Honduras	Plurilateral (CAFTA)	05/08/2004	01/04/2006	19
Nicaragua	Plurilateral (CAFTA)	05/08/2004	01/04/2006	19
Guatemala	Plurilateral (CAFTA)	05/08/2004	30/06/2006	22
República Dominicana	Plurilateral (CAFTA)	05/08/2004	01/03/2007	30
Perú	Bilateral	12/04/2006	01/02/2009	33
Costa Rica	Plurilateral	05/08/2004	23/12/2009	64
Colombia	Bilateral	22/11/2006	15/05/2012	65
Panamá	Bilateral	28/06/2007	31/10/2012	64

Fuente: Elaboración propia en base a Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICE).

Otro aspecto destacable de EE.UU. como contraparte de un acuerdo comercial es su condición de principal potencia económica y militar del mundo. Por tanto, el país que se involucra en un acuerdo comercial con los Estados Unidos, generalmente, se encuentra en condiciones de asimetría estratégica que se evidencia en diversas dimensiones. Por ejemplo, en 2016, su producto interno bruto (PIB) casi duplicaba el de China, era casi cinco veces el tamaño de la economía alemana, y casi dos tercios mayor que el de América Latina y el Caribe en su conjunto (Tabla 2). Estas diferencias se acentúan aún más en el plano militar, donde su gasto es tres veces mayor que el de China y casi diez la totalidad de los países de América Latina y el Caribe²⁷.

27. MANSFIELD y MILNER (2012); RAVENHILL (2011).

Tabla 2: Importancia de países seleccionados y Latinoamérica respecto a EE.UU. (%).

País	PIB	PIB per Cápita	Población	Gasto militar	Gasto militar per cápita
China	0.54	0.13	4.27	0.36	0.08
Alemania	0.22	0.88	0.25	0.07	0.26
Japón	0.36	0.91	0.39	0.07	0.17
India	0.14	0.03	4.08	0.09	0.02
Brasil	0.14	0.22	0.65	0.04	0.06
México	0.07	0.18	0.40	0.01	0.03
América Latina y el Caribe	0.36	0.18	1.97	0.11	0.06

Fuente: Elaboración propia en base a SIPRI, 2017 y World Development Indicators, 2017.

Un segundo elemento para entender la relevancia de estudiar la entrada en vigor de compromisos comerciales con EE.UU. radica en las complejidades de los procesos de implementación y las reformas estipuladas en los textos de los acuerdos. Por lo general, estas afectan a áreas de gran importancia en el funcionamiento de las economías de los países latinoamericanos, en especial, en el plano regulatorio, propiedad intelectual, compras públicas, inversiones o, incluso, en la normativa laboral²⁸. En este sentido, la entrada en vigor de un acuerdo con Estados Unidos implica una modificación que afecta de manera integral la estructura económica y productiva a nivel interno de los países suscriptores²⁹. Considerando este argumento, hemos optado por enfocarnos en el estudio de la entrada en vigor de dichos compromisos y no en su firma dado que, por las características legales de estos acuerdos, la firma *per sé* no implica la implementación de sus disposiciones.

Una tercera dimensión por destacar es el carácter movilizador de una vinculación estrecha con los Estados Unidos en los países de la región. En algunos casos, esto generó vínculos de tipo transnacional entre las sociedades civiles de América Latina en rechazo al acuerdo³⁰. Sin embargo, el análisis de experiencias nacionales muestra la presencia de elementos contradictorios, con el caso de movimientos sindicales a favor de un acuerdo, de gremios empresariales en contra o, incluso, alianzas que involucran a empresarios y trabajadores en su rechazo³¹.

28. GONZÁLEZ (2009).

29. ALLE y ELSIG (2016); ANDERSON *et al.* (2011); DÚR *et al.* (2014); HENRIK *et al.* (2009); LIM *et al.* (2012); MANSFIELD y MILNER (2012); RODRIK (2000).

30. VON BÜLOW (2009); DOBRUSIN (2015).

31. BULL (2008); MURILLO (2001); GARCÉ y YAFFÉ (2014).

En este sentido, la entrada en vigor de un acuerdo con EE.UU. ha activado mecanismos de participación de la sociedad civil, como por ejemplo el referéndum popular en Costa Rica, donde el CAFTA fue aprobado por un estrecho margen de un 51,6%, contradiciendo los pronósticos que preveían su rechazo³². Esta victoria ha sido explicada por diversas razones como, por ejemplo, la movilización de las élites a votar en desmedro de otros grupos sociales³³.

En consecuencia, los antecedentes expuestos denotan la relevancia de la pregunta de investigación: para el periodo 1990-2015 ¿qué variables explican que un país latinoamericano haya puesto en vigor un acuerdo comercial con Estados Unidos?

Bajo esta lógica, es importante explicar la relevancia a la hora de definir el periodo analizado. Estudiar los condicionantes de la entrada en vigor de un acuerdo comercial con Estados Unidos previo a 1990, no tendría demasiado sentido práctico, debido a que el desarrollo de la política comercial estadounidense hacia la región por medio de acuerdos comerciales es un fenómeno que emerge a partir de los años 90's³⁴. Asimismo, este proceso coincide con la confluencia de la democracia, la vigorización de las cadenas de valor global y las estrategias de libre mercado que se enraizaron a finales del siglo XX³⁵.

Al mismo tiempo, es imperativo precisar que el foco de este trabajo está puesto en el estudio de los casos latinoamericanos. En este sentido, el análisis no busca explicar las características de la contraparte estadounidense, dimensión que queda pendiente para futuras investigaciones. A partir de los argumentos presentados anteriormente, vale la pena preguntarse qué llevó a que un país de América Latina suscribiera un acuerdo comercial con los Estados Unidos, en especial, tomando en cuenta las implicancias que éste conlleva.

La revisión de los antecedentes nos conduce a considerar que una mayor importancia de las reformas de mercado implementadas por los países de la región, la cercanía geográfica y comercial con Estados Unidos y la exposición de los países de América Latina al comercio internacional tendrían un efecto positivo en la entrada en vigor de un ALC con EE.UU. A partir de ello, la hipótesis del artículo es que la profundidad de las reformas de mercado que implementaron los países fue incrementando la posibilidad que un país adopte un acuerdo con los Estados Unidos, por sobre otras variables indicadas en la literatura, como la cercanía geográfica, integración comercial y exposición al comercio internacional³⁶.

32. RODRÍGUEZ *et al.* (2008).

33. URBATSCH (2013).

34. WTO (2011).

35. STREECK (2012); PRZEWORSKI (1991); HAGGARD y KAUFMAN (1997).

36. RAVENHILL (2011); WTO (2011); ALLE y ELSIG (2016).

i) Definición y operacionalización de variables

Una vez establecidos el problema de investigación, la pregunta y las hipótesis tentativas, se torna relevante enunciar las variables consideradas en este trabajo. La variable dependiente se definió como el tiempo transcurrido desde 1990 hasta que entró en vigor un acuerdo comercial entre un país de América Latina y Estados Unidos, cuya ocurrencia es codificada con un valor = 1, mientras que cuando no entra en vigor es representada con un valor = 0. En cuanto a las variables independientes, las ordenamos en tres grupos con propósito de evaluar las hipótesis postuladas en el apartado anterior.

Un primer grupo de variables se definió a partir del grado de profundidad de las reformas de mercado por parte de los países latinoamericanos. Para ello se especificaron dos indicadores: la adhesión a una economía de mercado y el rol del Estado en la economía.

La mayor adhesión a una economía de mercado se ha observado por medio de los resultados agregados del Índice de Libertad Económica. Estos se presentan en una escala de 1 a 100, los que se clasifican de la siguiente manera: “libre” (100-80); “mayoritariamente libre” (79,9-70); “moderadamente libre” (69,9-60); “mayoritariamente no libre” (59,9-50); “represivo” (49,9-0)³⁷. Respecto al papel del Estado en la economía, se observa por medio de la variable *State Ownership of the Economy*, información obtenida del proyecto *Varieties of Democracy* (V-DEM). Esta se interpreta de la siguiente manera: Valores en torno a cero (0) indican una presencia casi absoluta del Estado, mientras los valores cercanos a cuatro (4) muestran una mayor importancia del sector privado³⁸. En ambos casos, tanto una mayor adhesión a un modelo de libre mercado como una orientación pro-sector privado implicarían un mayor riesgo de entrada en un acuerdo con los EE.UU.

Otro grupo de variables que se consideraron son aquellas relativas a la geopolítica del comercio. La pertenencia de un país latinoamericano a una determinada zona de influencia de EE.UU. explicaría positivamente la entrada en vigor de un acuerdo con dicha potencia. Reformulando el criterio planteado por Raymond Aron para contextos de guerra³⁹, la importancia geopolítica de los países latinoamericanos para los EE.UU. incrementaría el riesgo de un acuerdo comercial con la principal potencia del mundo. La definición de zonas de influencia para los Estados Unidos depende, en gran medida, de factores políticos, económicos y de coyuntura internacional, entre

37. Index of Economic Freedom, <http://www.heritage.org/index/>.

38. COPPEDGE *et al.* (2016).

39. ARON (1967).

otros⁴⁰. Aún así, a lo largo de la historia han existido ciertas constantes en el interés de Estados Unidos por la región.

Definir zonas de influencia es relativamente difícil de precisar dado que no se estipula en un indicador estricto y su conmensurabilidad es compleja. Es por ello que definimos dos indicadores que nos permiten evaluar este argumento: la cercanía geográfica y relación comercial con Estados Unidos.

En este sentido, se tiende a pensar que la cercanía geográfica con EE.UU. disminuye los costos de transporte, facilita el comercio y, por ende, existiría un mayor interés en la entrada en vigor de un acuerdo. Siendo así, este indicador se operacionalizó a partir de la pertenencia a determinada subregión, clasificando a América Central, el Caribe y México como =0 y América del Sur =1.

La dimensión geopolítica se complementa con argumentos que sitúan a la relación comercial como un factor que incide en la puesta en vigor de un ALC con la principal potencia del mundo⁴¹. Esta variable se definió a partir del *ratio* entre las importaciones provenientes de Estados Unidos respecto del total de ese flujo para cada país en un año dado⁴². Si bien, como ya se ha mencionado, este trabajo se enfoca en el estudio desde la perspectiva latinoamericana, se tendería a pensar que cuando EE.UU. tiene una mayor participación en el volumen importado de un país latinoamericano, cuenta con un incentivo para reducir costos, entre ellos aranceles y barreras no arancelarias y, por lo tanto, existiría un mayor estímulo para la entrada en vigor de un ALC.

Finalmente, el tercer grupo de variables utilizadas en este estudio se refieren al nivel de exposición al comercio internacional. Bajo esta lógica, se asume que a mayor inserción en las dinámicas comerciales globales existiría un mayor riesgo de experimentar un acuerdo con Estados Unidos. Ello se indagó a partir de dos variables: la importancia del comercio, operacionalizada como el volumen de comercio total en función del producto interno bruto⁴³, y el número de compromisos comerciales que un país notificó ante la Organización Mundial de Comercio. A efectos de este trabajo, cuando se refiere al concepto Acuerdo Comercial o ALC se incluye en el tratamiento todos los compromisos comerciales del país estudiado. En este sentido se incorpora en dicha variable acuerdos de primera, segunda y tercera generación sin realizar diferenciación alguna entre ellos. Entre los compromisos contemplados se consideran

40. MORANDÉ (2005).

41. RAVENHILL (2011).

42. Los datos son expresados en porcentaje y fueron tomados del Banco Mundial, de la base *World Integrated Trade Solutions* o WITS, <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx>, último acceso 20 de agosto de 2017.

43. Esto se expresa con la fórmula exportaciones/PIB. Los datos fueron tomados de la base *World Development Indicators*, del Banco Mundial, <https://data.worldbank.org/products/wdi>, último acceso 20 de agosto de 2017.

Acuerdos de Complementación Económica, Uniones Aduaneras, Acuerdos Preferenciales de Comercio y todos aquellos instrumentos que versa en materia comercial⁴⁴.

En el anexo 2 se sintetizan las características de las variables consideradas para esta investigación y su potencial efecto en el incremento del riesgo que tomaron los países latinoamericanos al experimentar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos.

En cuanto a la presencia de valores perdidos, el caso más problemático se encuentra en la variable Índice de Libertad Económica, pues presenta datos desde 1995, llegando a un 19% de ausencia de información. Si el modelo se estimara sólo con aquellos casos que presenten la totalidad de datos (*complete case analysis*) esto reduciría considerablemente el número de observaciones⁴⁵. Por ello, en este caso, se evaluó realizar una imputación a partir del valor predicho obtenido mediante el resultado de regresiones⁴⁶. Dado que esta técnica no mostró una distorsión relevante respecto de la media y desviación estándar originales (anexos 3 y 4), se optó por utilizar la estimación asumiendo la presencia de los valores perdidos⁴⁷.

ii) Enfoque y técnica

Para responder a estas hipótesis, se optó por un enfoque de EHA. En el campo de las relaciones internacionales, ha sido utilizado en diversas temáticas, tales como, el estudio de la sobrevivencia de un liderazgo político en el caso de conflicto bélico⁴⁸, las alianzas con otros países en función a su nivel de democracia⁴⁹ o la ratificación de acuerdos en materia medioambiental⁵⁰. También ha sido empleado en política comparada para analizar la rotación ministerial⁵¹ y el término anticipado de una presidencia ante situación de crisis⁵².

44. Los datos fueron tomados de la base *Regional Trade Agreements Informations – System*, de la Organización Mundial de Comercio, <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>, último acceso 22 de agosto de 2017.

45. ALLISON (2002).

46. Se utilizaron como variables auxiliares el Índice de Libertad Económica del Instituto Fraser y el Índice de Democracia (Polity IV), que presentan una correlación de *Pearson* de 0.76 a un 99% de confianza con el Índice de Libertad Económica de la Fundación Heritage.

47. ALLISON (2002).

48. DE MESQUITA y SIVERSON (1995).

49. GAUBATZ (1996).

50. BERNAUER *et al.* (2013).

51. CAMERLO y PÉREZ – LIÑÁN (2015); GONZÁLEZ-BUSTAMANTE y OLIVARES (2016); SOMER-TOPCU y WILLIAMS (2008).

52. MARTÍNEZ (2015).

En materia de relaciones económicas internacionales, esta técnica ha sido implementada, mayormente, en la identificación de determinantes durante el proceso de aprobación legislativa de ALC⁵³. Sin embargo, su aplicación es escasa en tópicos de economía política internacional como la entrada en vigor de acuerdos comerciales.

Esta característica hace del enfoque metodológico utilizado una contribución analítica, diferenciándose de otras aproximaciones, las cuales explican la probabilidad de ocurrencia del fenómeno estudiado, como modelos *logit o probit*⁵⁴, que en este caso harían bastante problemático abordar este problema. En primer lugar, es la presencia de un evento de registro único por cada país, como es la entrada en vigor de un tratado internacional, lo que reduce el potencial de eventos (o valores =1) a los 20 países analizados. En segundo lugar, que el proceso a analizar no es la presencia del acuerdo en vigor, sino que analizar el proceso que llevó a que éste ocurriera, que en realidad remite a un evento que es dependiente de un tiempo de exposición previo. Ello hace que la aplicación de modelos para variables discretas del tipo *logit o probit* no sea la más apropiada, sino que más bien modelos de sobrevivencia, como los utilizados aquí⁵⁵. Aplicar esta técnica al estudio de la entrada en vigor de ALC con EE.UU. nos permite identificar aquellos factores que explicarían las condiciones previas a la ocurrencia del evento.

El EHA busca explicar causas a fenómenos en un periodo temporal determinado, análisis que es conocido mayormente como análisis de sobrevivencia en la bioestadística y tiempo de falla (*failure time*) en el campo de la ingeniería⁵⁶. La particularidad de este enfoque es que dichos factores se ubican en un momento previo a la ocurrencia del evento estudiado⁵⁷.

Un evento se define como un cambio cualitativo que ocurre en un punto de tiempo. Los eventos pueden ser de registro único o múltiple durante el período de observación⁵⁸. En el primer caso es un suceso que ocurre solo una vez en el periodo de tiempo estudiado. Un ejemplo de ello es el deceso de una persona, dado que un individuo no puede experimentar la muerte en más de una oportunidad. Por otra parte, se entiende por eventos múltiples a aquellos que se reiteran en el tiempo, como sería la situación laboral de una persona, la cual puede cambiar de empleo, ser despedido o jubilar⁵⁹.

53. BOX-STEFFENSMEIER *et al.* (1997).

54. ALLE y ELSIG (2016).

55. MILLS (2011); CLEVES *et al.* (2016).

56. ALLISON (2014).

57. BOX-STEFFENSMEIER *et al.* (2003).

58. ALLISON (2014); MILLS (2011).

59. ALLISON (2014); MILLS (2011); CLEVES *et al.* (2016).

Para efectos de esta investigación la variable dependiente es el evento de registro único “entrada en vigor de un acuerdo comercial con Estados Unidos”. Esto se operacionalizó mediante una variable *dummy* donde la entrada en vigor de un ALC con EE.UU. es = 1, pues los países una vez que ratifican el compromiso no pueden experimentar el evento nuevamente y, por ende, son excluidos del estudio. Esta es una de las principales diferencias con otras técnicas comúnmente utilizadas para el tratamiento de variables dicotómicas en las que se estudia la probabilidad de ocurrencia de la variable dependiente a lo largo del tiempo, como por ejemplo en los modelos *logit* o *probit*⁶⁰.

Una vez definido el evento, se precisa la tasa de riesgo (o *hazard ratio*) que, a efectos de este artículo se plantea como el *ratio* entre la probabilidad de ocurrencia de la entrada en vigor de un acuerdo comercial con Estados Unidos y la sobrevivencia, entendida como aquellos países latinoamericanos, que entre 1990 y 2015, no experimentaron la entrada en vigor de dichos compromisos.

Una vez definido el evento, que es la entrada en vigor de un acuerdo con los Estados Unidos, se estima una función de sobrevivencia o $S(t)$, que consiste en la proporción de sujetos u observaciones que sobreviven (no ponen en vigor un acuerdo con EE.UU. en este caso) más allá de un tiempo t , la que se expresa en $S(t)=Pr(T \geq t)$. Esta se contrasta respecto a quienes no sobreviven (f), presentando el *ratio* (h) entre las unidades experimentan el evento (f) versus quienes no (S), es decir $h(t)=\frac{f(t)}{S(t)}$ ⁶¹.

En ciencias sociales, el método más utilizado es la regresión de Cox⁶², el cual sigue un enfoque semi-paramétrico de acuerdo con Allison⁶³. Su componente no paramétrico se define a partir de la no especificación de la función de riesgo respecto a la distribución del tiempo asociado a un evento. Al mismo tiempo, implica características paramétricas pues se implementa mediante un modelo de regresión estimado a través de una estrategia de máxima verosimilitud aunque sin estimación de una constante. Su fórmula es: $\log h(t)=\alpha(t)+\beta_1 X_1+\beta_2 X_2$ ⁶⁴.

Su principal desventaja es la dificultad de realizar predicciones más allá del tiempo estudiado a causa de que esta técnica no contempla la presentación de una constante en su resultado. Aun así, presenta virtudes como una menor restricción en la especificación de la función de riesgo y la estimación de parámetros consistentes⁶⁵. Asimismo, el foco del artículo no está puesto en predecir el punto de tiempo en que pueda

60. ALLISON (2014); CLEVES *et al.* (2016).

61. MILLS (2011); ALLISON (2014).

62. COX (1972).

63. ALLISON (2014).

64. MILLS (2011); ALLISON (2014).

65. MILLS (2011); ALLISON (2014); CLEVES *et al.* (2016).

ocurrir la entrada en vigor de un acuerdo, dado que es un evento inusual y de baja ocurrencia (a diferencia de cambios ministeriales, en los que sí puede tener sentido), sino en que identificar variables institucionales que hacen más probable su aparición como evento. Ello nos hace optar por modelos de Cox y no por estimaciones paramétricas⁶⁶.

En el caso del presente artículo, la base de datos utilizada contiene un total de 520 observaciones con estructura de panel (país-año), en los que 11 países experimentaron el evento, es decir, la entrada en vigor de un acuerdo comercial con EE.UU. durante el período de observación.

La definición del número de co-variables toma una relevancia crucial en el diseño metodológico de los modelos de sobrevivencia. Si se siguiera el criterio estricto de eventos por variable (EPV)⁶⁷, nos limitaría a la construcción de un modelo que considere solo una variable explicativa. Siguiendo otros trabajos, optamos por flexibilizar esta regla lo que nos permitió agregar hasta tres (3) por cada modelo realizado⁶⁸.

Para nuestra investigación, se estipularon las siguientes etapas: en primer lugar, realizamos un análisis descriptivo mediante estimador *Kaplan-Meier*, en el que presentamos la función de sobrevivencia. A continuación, se efectuaron una serie de regresiones bivariadas a fin de identificar y estimar la pertinencia de la inclusión de las variables explicativas previamente definidas. Finalmente, se realizó el análisis por medio de tres (3) modelos multivariados, cada uno con variables que responderían a la hipótesis planteada. *A posteriori* se elaboró un cuarto modelo considerando los resultados obtenidos anteriormente. El propósito de este último es dar cuenta de una mejor estimación respecto a cuáles serían aquellos factores que explican la puesta en vigor de un acuerdo comercial con los EE.UU. en el período estudiado.

Para la interpretación de los resultados en este tipo de aproximaciones, es más práctico considerar el *hazard ratio* (HR) dado que expresa la variación porcentual del riesgo. Por su parte el β nos determina la direccionalidad de dicho efecto.

Para controlar problemas de heterogeneidad entre los países, utilizamos incremento de error estándar en clúster⁶⁹, testeando, posteriormente, los resultados en el caso de quebrantar el supuesto de proporcionalidad en el riesgo mediante la aplicación del *test de Schoenfeld*.

66. CLEVES *et al.* (2016).

67. El criterio EPV estipula la definición de una variable independiente por cada diez eventos (1:10) GONZÁLEZ-BUSTAMANTE y OLIVARES (2016).

68. MARTÍNEZ (2015).

69. ALLISON (2009).

3. Resultados

El análisis descriptivo muestra que la sobrevivencia comienza a disminuir de manera sustantiva a partir del año 17 (2006), cuando un 65% de las unidades continúan sin un compromiso comercial con EE.UU. Para el año 33 (2012) la sobrevivencia es de 45% lo cual se mantiene hasta el año 26 (2015) (Tabla 3).

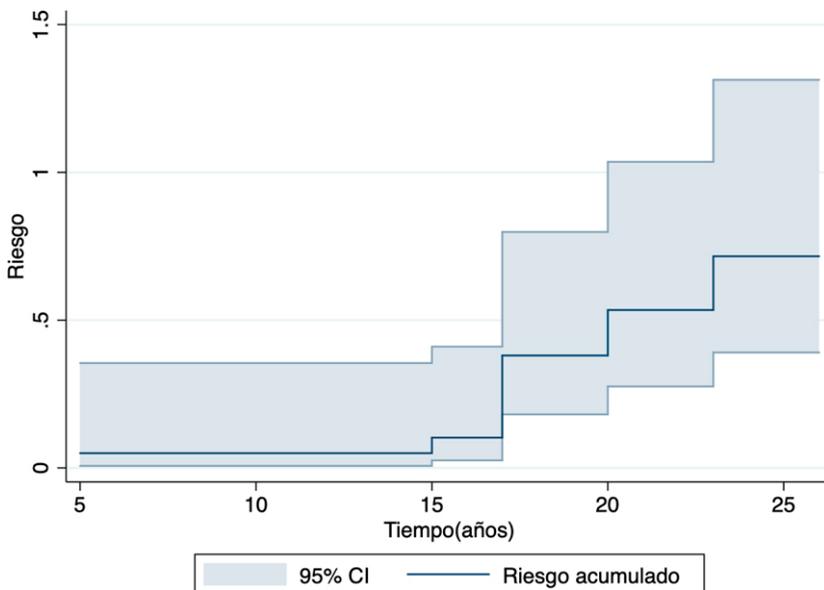
Tabla 3: Función de Sobrevivencia, países de América Latina, 1990 - 2015.

Tiempo	Experimentan evento	Función de Sobrevivencia	Intervalo de confianza (95%)	
			Inferior	Superior
5	1	0.95	0.69	0.99
15	1	0.90	0.66	0.97
17	5	0.65	0.40	0.81
20	2	0.55	0.31	0.73
23	2	0.45	0.23	0.65
26	0	0.45	0.23	0.64

Fuente: Elaboración propia.

Esto se complementa con el análisis descriptivo del incremento del riesgo (Figura 1), obtenido mediante estimador *Nelson-Aalen*. Estos resultados, no obstante, deben interpretarse con cuidado al tomar en cuenta que sus intervalos de confianza (CI) son bastante amplios.

Figura 1. Incremento en el riesgo de un acuerdo con Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados muestran que un punto de incremento en la adhesión a un modelo de libertad económica, aumenta en un 13% el riesgo (*hazard ratio* o HR = 1.12) de la entrada en vigor de un acuerdo comercial con los Estados Unidos (anexo 4). En términos de facilitar su interpretación, un valor superior a uno indica un incremento porcentual del riesgo, mientras que inferior a 1 representa una disminución.

Cabe señalar que el término *riesgo* no es una valoración negativa del evento, sino que responde a un término propio de la técnica, que, para efectos de este artículo es el incremento en la *posibilidad* que llegue a ocurrir la entrada en vigor de un acuerdo con la principal potencia del mundo. En ese sentido, se usan los términos *riesgo* y *posibilidad* de manera intercalada como sinónimos.

El aumento de un punto en la variable relevancia del sector privado en la economía incrementó el riesgo de la entrada en vigor de un acuerdo con los Estados Unidos casi nueve veces (HR = 9.17), aunque esa lectura en realidad está indicando el paso de la categoría 0 a 1. De acuerdo con la región de pertenencia, los países de América del Sur disminuyeron el riesgo de la entrada en vigor de un ALC con EE.UU. en un 74% (1-0.26) respecto a los de América Central, México y los principales estados del Caribe (anexo 4).

Asimismo, una mayor importancia de las importaciones estadounidenses aumenta el riesgo de un acuerdo comercial en un 7%. Cada compromiso en materia de comercio que firma un país latinoamericano incrementa un 76% el riesgo de la entrada en vigor de un ALC con EE.UU. De acuerdo, a las medidas de entropía y de ajuste, esta última variable sería la más importante, dado un mayor valor del *pseudo*-logaritmo de máxima verosimilitud o $LI(M)^{70}$ y uno menor en las medidas de entropía, que se expresa en *Akaike Information Criteria* (AIC) y *Bayesian Information Criteria* (BIC) y que se usa para comparar modelos (anexo 4). En términos de interpretación, un menor valor, significa un mejor ajuste del modelo, que equivale a señalar, una mayor reducción de los niveles de entropía⁷¹.

La apertura del comercio tiene un impacto bajo en el incremento en el riesgo de experimentar un acuerdo con los Estados Unidos, de un 1% por cada punto que aumenta la exposición de los países al comercio internacional, con un 77% de confianza. Si bien este resultado no haría aconsejable su inclusión en el análisis multivariado, se optó por incorporar esta variable mediante una interacción con la variable región de pertenencia. Se entiende como interacción a la inclusión de una variable *Z* que media en el efecto de una variable independiente *X* sobre una dependiente *Y*⁷².

70. Respecto del modelo nulo, aquel que no incluye variables independientes.

71. CLEVES *et al.* (2016).

72. JACCARD y TURRISI (2003).

El análisis multivariado se realizó comparando tres modelos, a partir de la selección realizada en un análisis bivariado. En el primero, se evaluó el impacto de las reformas de mercado, el segundo la cercanía comercial y geográfica con EE.UU. y el tercero la inserción comercial de los países latinoamericanos.

De acuerdo con las pruebas de ajuste, el modelo que mejor explicó el fenómeno estudiado es el M₄ (Tabla 4), donde la inclusión de variables, según el Ll(M), presenta un mayor ajuste de los tres respecto de un modelo nulo. En todos los casos anteriores se aplicó el test de residuos de *Schoenfeld*, que confirmó el supuesto de proporcionalidad en la distribución de los riesgos⁷³.

Una mayor orientación hacia la libertad económica aumentó el riesgo de la entrada en vigor un acuerdo con Estados Unidos, dado que cada punto del IEF incrementó el riesgo (HR) en un 12%, como se ve en modelo 1. Si bien este no tiene un nivel de confianza del 95% sí lo sería a un 90% ($p < 0.08$). Por cada aumento en un punto de la relevancia del sector privado, la posibilidad de un acuerdo de libre comercio aumenta 10 veces (Tabla 4).

En cuanto a las variables geopolíticas (M₂), los países de América del Sur (AS) presentaron un 53% menos de riesgo que los de América Central, México y las principales islas del Caribe en experimentar la puesta en vigor de un acuerdo con EE.UU. aunque presentó apenas un 75% de confianza. Cada punto porcentual de aumento de la importancia de las exportaciones estadounidenses representó un 5% de incremento en que llegue a ocurrir un tratado comercial (Tabla 4).

Respecto de las variables de inserción comercial (M₃), cada acuerdo en vigor incrementó en un 89% el riesgo de un acuerdo. En el caso de una mayor exposición al comercio internacional, al estar mediada por la región de pertenencia, para el caso de los países de América del Sur, cada punto de mayor exposición al comercio internacional redujo la posibilidad de un tratado con EE.UU. en un 2%, mientras que para el caso de los de América Central, México y el Caribe, éste se redujo en un 2%. Si bien su nivel de confianza es de un 86%, aumentó respecto de los resultados del análisis bivariado en nueve puntos (Tabla 4).

Finalmente, en vista de los resultados obtenidos, planteamos un cuarto modelo, en el cual incorporamos las variables relevantes de cada uno de los anteriores: del M₁ se tomó la variable Índice de Libertad Económica pese a su bajo p valor dado que los resultados de la adhesión a un modelo de libertad económica podrían estar dependiendo de una reducción de la importancia del Estado como agente económico (Tabla 4).

73. Respondiendo a los supuestos del modelo de Cox donde la hipótesis nula (H_0) significa que los riesgos se distribuyen de manera proporcional, un abordaje desde esta técnica requiere la aceptación de la H_0 . A efectos de nuestro trabajo ello fue confirmado para M₁, M₂, M₃ y M₄.

Del M2 y M3 se incorporaron las variables relevancia de las importaciones provenientes de EE.UU. y número de ALC en vigor, respectivamente, a causa de su significancia estadística (Tabla 4).

Tabla 4: Análisis multivariado.

	Reforma de Mercado (M1)		Área de influencia (M2)		Inserción comercial (M3)		Modelo final (M4)	
	B	HR	β	HR	β	HR	β	HR
IEF	0.110 (0.063)	1.116	--		--		-0.182*** (0.040)	0.83
Relevancia del sector privado en la economía	2.306** (0.859)	10.03	--		--			
Subregión (AS = 1)	--		-0.806 (0.693)	0.447	--			
Importaciones EE.UU. (%)	--		0.047* (0.023)	1.05	--		0.087*** (0.022)	1.09
Apertura de comercio	--		--		-0.016 (0.011)	0.984		
Número de compromisos comerciales	--		--		0.641*** (0.170)	1.89	0.579*** (0.105)	1.78
Apertura de comercio* subregión	--		--		-0.035* (0.016)	0.97		
IEF* relevancia del sector privado							0.064*** (0.009)	1.07
P>Chi2		0.001		0.020		0.001		0.000
Ll (M)		-21.42		-25.90		-20.98		-15.85
BIC		54.35		63.75		60.05		54.45
Sujetos		19		20		20		20
Eventos		10		11		11		10
Observaciones		315		394		416		296

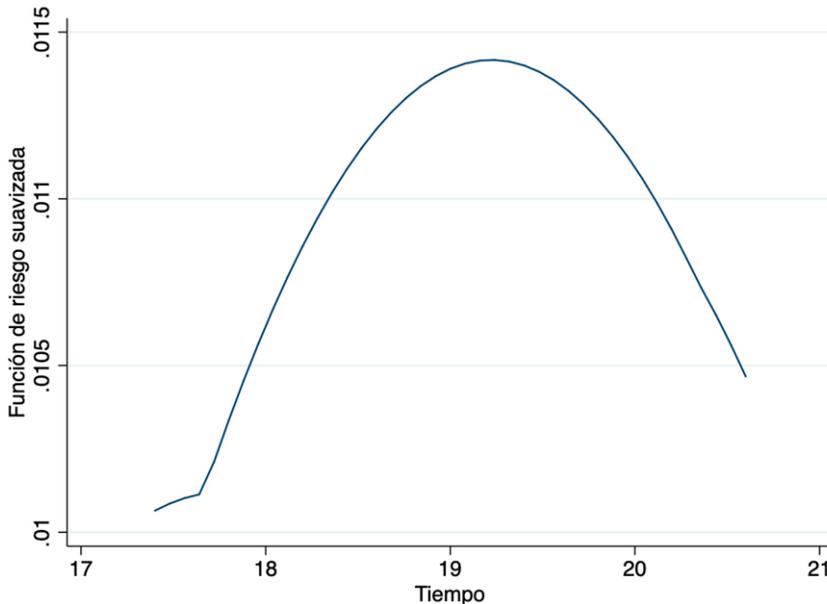
* $p < 0.05$; ** $p > 0.01$; *** $p > 0.000$

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 4 se presentan los resultados obtenidos en el M4. Estos confirman la información obtenida en el M2 en la que se expone que a mayor importancia de las exportaciones de EE.UU. aumenta el riesgo de experimentar la puesta en vigor de un acuerdo con la principal potencia del mundo en un 9%. Lo mismo ocurre con el aumento en el número de acuerdos comerciales, donde cada compromiso lo incrementa en un 78%. Finalmente, la adhesión a un modelo económico de libre mercado, cuando depende de una mayor orientación hacia el sector privado como principal agente, aumenta el riesgo en un 7% por cada punto de aumento. En términos de ajuste, éste presenta un mayor poder explicativo por parte de las variables consideradas, al incrementarse la diferencia respecto de un modelo nulo y manteniéndose los niveles de entropía, observados en la reducción del BIC respecto del M1.

En la Figura 2⁷⁴ observamos la estimación del riesgo a partir de los resultados del M4, en el cual se observa un incremento del riesgo de la entrada en vigor de un ALC con EE.UU. a partir de año 17 (2006). Este alcanza su punto máximo en el año 19 (2008), para, posteriormente, disminuir el efecto que toman sobre el riesgo las co-variables consideradas para el resto del periodo estudiado.

Figura 2: Riesgo Acumulado.

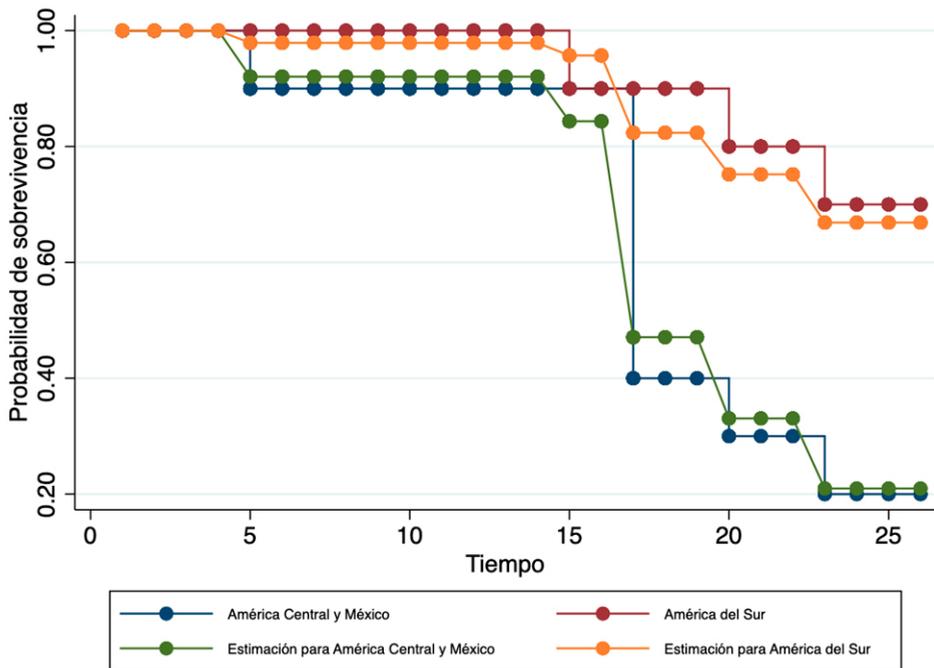


Fuente: Elaboración propia.

74. Esta Figura tiene la particularidad que muestra un efecto no lineal del incremento del riesgo de nuestra variable dependiente al incluir todas las variables independientes seleccionadas para el M4.

En la Figura 3 observamos el contraste entre las funciones de supervivencia obtenidas mediante la estimación de la regresión de *Cox* (resultado de la estimación o predicho) y de *Kaplan-Meier*⁷⁵ (que presenta el valor observado en los datos). Los resultados del modelo muestran una subestimación de la supervivencia, para el caso de los países de América del Sur, situación que es a la inversa para los casos de aquellas naciones fuera del subcontinente.

Figura 3: Comparación estimación (modelo de Cox) y datos observados (Kaplan-Meier).



Fuente: Elaboración propia.

⁷⁵ La Figura 3 tiene por objeto comparar los valores predichos con los observados en los datos. Cuanto mayor sea el ajuste entre ambos, más eficiente es el modelo propuesto.

4. Conclusiones

A partir del planteamiento de nuestro problema de investigación, podemos afirmar que entre 1990 y 2015, los países de América Latina han presentado distintos énfasis en sus esquemas de integración comercial con el mundo. Una vinculación estrecha con los Estados Unidos es un elemento diferenciador en dicho proceso dadas las complejidades que este implica a la hora de negociar un acuerdo comercial y los efectos de este en materia de política interna.

Considerando los hallazgos obtenidos en la modelación de nuestro problema, una mayor tendencia hacia un modelo de libre mercado se confirma como elemento explicativo de la entrada en vigor de un acuerdo comercial con EE.UU. cuando está mediado por un proceso paralelo de transformación en que el sector privado adquiere un rol más destacado como actor económico en detrimento del Estado. El elemento mencionado anteriormente confirma los argumentos que señalan que la presencia de este tipo de acuerdos tiende a reforzar o acelerar procesos de reforma económica⁷⁶. Bajo la misma lógica de Allee y Elsig⁷⁷, la tesis que sostiene que los compromisos comerciales son elementos que refuerzan las estrategias de reforma de mercado, nuestros hallazgos complementan a la literatura mencionada, destacándose por enfatizar el proceso previo a la entrada en vigor de un acuerdo comercial con Estados Unidos.

Si bien factores como la pertenencia a una determinada zona geográfica de mayor cercanía a los Estados Unidos es un argumento presente en la literatura⁷⁸, al estudiar el periodo previo a la entrada en vigor de un compromiso comercial con EE.UU. hay otros factores que se tornan más relevantes. En este sentido, y en función a nuestra hipótesis geopolítica, el peso de las importaciones estadounidense en los flujos de comercio exterior de un país latinoamericano explica consistentemente la entrada en vigor, cumpliéndose de manera parcial.

Junto con ello y en la misma línea de los hallazgos obtenidos por Baccini y Urpelainen⁷⁹, una mayor exposición a dinámicas de vinculación con los mercados internacionales, expresada en la variable comercio como porcentaje del PIB, no tiene un efecto estadísticamente significativo sobre la entrada en vigor de un acuerdo comercial con la principal potencia del mundo. Sin embargo, cuando definimos el nivel de inserción por medio del indicador número de acuerdos comerciales en vigor, sí se manifiesta un incremento importante en el riesgo de la entrada en vigor de un ALC con EE.UU. En este sentido, podemos inferir que una trayectoria previa en materia de vinculación

76. MANSFIELD y MILNER (2012); GATHII (2011); RAVENHILL (2011).

77. ALLE y ELSIG (2016).

78. DURAND (2000); GIRÓN (2015).

79. BACCINI y URPELAINEN (2014).

comercial por medio de mecanismos formales es un elemento substancial para la vinculación comercial con Washington.

Asimismo, estos resultados nos permiten pensar en las estrategias de vinculación comercial de los países latinoamericanos. No obstante, la entrada en vigor de un ALC con EE.UU. podría tener relación con la estrategia de apertura comercial unilateral, argumento que no podemos confirmar estadísticamente dado que este trabajo no se ha enfocado en las disposiciones enunciadas en cada compromiso. Este punto nos lleva a considerar tanto la liberalización unilateral como las disposiciones de los acuerdos como una dimensión clave para incluir en futuras investigaciones.

Referencias bibliográficas

- ALLE, Todd y ELSIG, Manfred (2016): Why Do Some International Institutions Contain Strong Dispute Settlement Provisions? New Evidence from Preferential Trade Agreements. *The Review of International Organizations*, año 11, N° 1, pp. 89-120.
- ALLISON, Paul. (2002): Missing data: Quantitative applications in the social sciences. *Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, año 55, N°1, pp. 193-196.
- ALLISON, Paul. (2009): Fixed Effects Regression Models. (London: SAGE).
- ALLISON, Paul. (2014): Event History and Survival Analysis. (Washington: SAGE).
- ANDERSON, Robert. D., PELLETIER, Philippe, OSEI-LAH, Kodjo., y MÜLLER, Anna Caroline. (2011): Some New Data Sources, Provisional Estimates, and an Evaluative Framework for Individual WTO Members Considering Accession: Ginebra: WTO Staff Working Paper. WTO Staff Working Paper.
- ARON, Raymond. (1967): What is a Theory of International Relations. *Journal of International Relations*, año 21, N°2, pp. 185-206.
- BACCINI, Leonardo, DÜR, Andreas y ELSIG, Manfred (2018): Intra-Industry Trade, Global Value Chains, and Preferential Tariff. *International Studies Quarterly*, o, 1-12.
- BACCINI, Leonardo y URPELAINEN, Johannes (2014): International institutions and domestic politics: can preferential trading agreements help leaders promote economic reform? *The Journal of Politics*, año 76, N°1, pp. 195-214.
- BALDWIN, David (1980): Interdependence and power: a conceptual analysis. *International Organization*, año 34 N°4, pp. 471-506.
- BECK, Nathaniel y KATZ, Jonathan N. (1995): What to Do (and not to Do) with Time Series Cross Section Data. *American Political Science Review*, año 89 N° 3, pp. 634-647.

- BERNAUER, Thomas, BÖHMELT, Tobias y KOUBY, Vally. (2013): Is There a Democracy-Civil Society Paradox in Global Environmental Governance? *Global Environmental Politics*, año 13 N°1, pp. 88-107.
- BLISS, Harry y RUSSET, Bruce (1998): Democratic Trading Partners: The Liberal Connection, 1962-1989. *The Journal of Politics*, año 60 N° 4, pp. 1126-1147.
- BOX-STEFFENSMEIER, Janet M, ARNOLD, Laura W y ZORN, Christopher J. W. (1997): The strategic timing of position taking in Congress: A study of the North American Free Trade Agreement. *American Political Science Review* año 91 N° 2, pp. 324-338.
- BOX-STEFFENSMEIER, Janet M, REITER, Dan y ZORN, Christopher. (2003): Non-proportional hazard and event history analysis in international relations. *Journal of Conflict Resolution*, pp. 33-53.
- BULL, Benedicte. (2008): Policy networks and business participation in free trade negotiations in Chile. *Journal of Latin American Studies*, año 40 N°2, pp. 195-224.
- CAMERLO, Marcelo y PERÉZ-LIÑÁN, Aníbal. (2015): The politics of minister retention in presidential systems: Technocrats, partisans, and government approval. *Comparative Politics*, año 47 N°3, pp. 315-55.
- CLEVES, Mario, GOULD, William y MARCHENKO, Yulia. (2016): An Introduction to Survival Analysis Using Stata, Revised Third Edition. (College Station, Texas: Stata Press).
- COPPEDGE, Michael, GERRING, John, LINDBERG, Staffan, SKAANING, Svend-Erik, TEORELL, Jan, ALTMAN, David, ANDERSSON, Frida, BERNHARD, Michael, FISH, Steven, GLYNN, Adam, HICKEN, Allen, HENRIK KNUITSEN, Carl, MAC MANN, Kelly, MECHKOVA, Valeriya, MIRI, Farhard, PAXTON, Pamela, PEMSTEIN, Daniel, SIGMAN, Rachel, STATON, Jeffrey y ZIMMERMAN, Brigitte (2016): Varieties of Democracy Codebook v.6. (Gotemburgo: University of Gotemburgo - University of Notre-Dame).
- COX, David R. (1972): Regression models and life tables (with discussion). *Journal of the Royal Statistical Society*, 34.
- CUEVAS, Rodrigo (2019): Reformas de Mercado y Acuerdos Comerciales en América Latina (1970-2015). *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, año 64 N° 237, pp. 377-407.
- DE MESQUITA, Bruce B. y SIVERSON, Randolph M. (1995): War and the survival of political leaders: A comparative study of regime types and political accountability. *American Political Science Review*, año 89 N°4, pp. 841-855.

- 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*, año 56 N° 3, pp. 270-291.
- DÜR, Andreas, BACCINI, Leonardo y ELSIG, Manfred. (2014): The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Dataset. *The Review of International Organizations*, año 9 N° 3, pp. 353-375.
- DURAND, Jorge. (2000): Tres premisas para entender y explicar la migración México-Estados Unidos. *Estudios de historia y sociedad*, año XXI N° 83, pp. 19-35.
- FFRENCH-DAVIS, Ricardo (2005): Reformas para América Latina después del fundamentalismo neoliberal. (Santiago: CEPAL).
- GARCÉ, Adolfo y YAFFÉ, Jaime. (2014): Tercer acto. La era progresista. Hacia un nuevo modelo de desarrollo (Uruguay: Editorial Fin de Siglo).
- GATHII, James T. (2011): The Neoliberal Turn in Regional Trade Agreements. *Washington Law Review*, año 86 N°3, pp. 421-474.
- GARTZKE, Erik (1998): Kant We All Just Get Along? Opportunity, Willingness and the Origins of the Democratic Peace? *American Journal of Political Science*, año 42 N°1 ,pp. 1-27.
- GARTZKE, Erik (2007): The Capitalist Peace American. *Journal of Political Science*, año 5 N°1, pp. 166-191.
- GAUBATZ, Kurt T. (1996): Democratic states and commitment in international relations. *International Organization*, año 50 N°1, pp. 109-139.
- GIRÓN, Alicia. (2015): Zonas libres de comercio. ¿Un camino para el desarrollo? *Revista Latinoamericana de Economía*, año 46 N°180.
- GONZÁLEZ, Anabel. (2009): La implementación de acuerdos comerciales preferenciales en América Latina: la experiencia de implementación del CAFTA-RD en Costa Rica. Sector Integración y Comercio, Documento de Políticas 104: Banco Interamericano de Desarrollo.
- GONZÁLEZ-BUSTAMANTE, Bastián y OLIVARES, Alejandro (2016): Cambios de gabinete y supervivencia de los ministros en Chile durante los gobiernos de la Concertación (1990-2010). *Colombia Internacional*, año 87, pp. 81-108.
- HAGGARD, Stephan y KAUFMAN, Robert. (1997): The Political Economy of Democratic Transitions. *Comparative Politics*, año 29 N°3, pp. 263-283.
- HENRIK, Henrik, MAVROIDIS, Petros C, y SAPIR, Andre. (2009): Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements. Bruselas: Bruegel Blue Print Series.

- HÜHNE, Philippe, MEYER, Birgit, NUNNENKAMP, Peter, y ROY, Martin. (2015): Democracies Cooperate More: even where it threatens to bite? *Applied Economics Letters*, año 23 N°11, pp. 812-815.
- JACCARD, James y Turrisi, Robert (2003): Interaction effects in multiple regression. (London: Sage).
- KAROL, David. (2007): Does Constituency Size Affect Elected Officials' Trade Policy Preferences? *The Journal of Politics*, año 69 N°2, pp. 483-494.
- LIM, C.L, ELMS, Deborah y LOW, Patrick (editores) (2012): Trans-Pacific Partnership: The Quest for a 21st Century Trade Agreement. (Cambridge: Cambridge University Press).
- McMILLAN, Susan (1997): Interdependence and conflict. *Mershon International Studies Review*, año 41 N°1, pp. 33-58.
- MANSFIELD, Edward D y MILNER, Helen V. (2012): Votes, Vetoes, and the Political Economy of International Trade Agreements. (Princeton: Princeton University Press).
- MANSFIELD, Edward D, MILNER, Helen V. y PEVEHOUSE, Jon C. (2008): Democracy, Veto Players and the Depth of Regional Integration. *World Economy*, año 31 N°1, pp. 67-96.
- MARSHALL, Monty G. (2013): POLITY IV Project. Political Regime and Transitions, 1800-2013. Data User's Manual. Societal-Systems Research Inc.
- MARTÍNEZ, Christopher (2015): Presidential survival in South America: Rethinking the role of Democracy. *International Political Science Review*, año 38 N°1, pp. 40-55.
- MILLS, Melinda. (2011): Introducing survival and event history analysis. (London: Sage Publications).
- MORANDÉ, José. (2005): Estados Unidos y la Unión Europea en el siglo XXI: fundamentos y alcances de una unidad y diversidad. *Estudios Internacionales*, año 38 N° 149.
- MURILLO, María Victoria (2001): Labor unions, partisan coalitions, and market reforms in Latin America. (Cambridge University Press).
- PICKUP, Mark. (2015): Introduction to Time Series Analysis. (London: SAGE).
- POLACHEK, Solomon W. (1997): Why Democracies Cooperate More and Fight Less: The Relationship Between International Trade and Cooperation. *Review of International Economics*, año 5 N° 3, pp. 295-309.

- PRZEWORSKI, Adam. (1991): *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. (New York: Cambridge University Press).
- RAVENHILL, John. (2011): *Global political economy*. (New York: Oxford University Press).
- RODRÍGUEZ, Florisabel, GÓMEZ-BARRANTES, Miguel, y CHACÓN, Wendy. (2008): El referéndum del TLC en Costa Rica. *Revista de Ciencias Sociales (Cr)*, pp. 49-69.
- RODRIK, Dani. (2000): Trade Policy Reform as Institutional Reform. (Washington: Banco Interamericano de Desarrollo).
- RUGGIE, John G. (1982): International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization*, año 36 N°2, pp. 379-415.
- SOMER-TOPCU, Zeynep y WILLIAMS, Laron. (2008): Survival of the Fittest? Cabinet Duration in Postcommunist Europe. *Comparative Politics*, año 40 N° 3, pp. 313-329.
- STOKES, Susan (2001): *Mandates and Democracy: Neoliberalism by Surprise in Latin America*. (New York: Cambridge University Press).
- STREECK, Wolfgang (2012): How to Study Contemporary Capitalism? *European Journal of Sociology*, año 53 N°1, pp. 1-28.
- TEICHMAN, Judith (2011): *The Politics of Freeing Markets in Latin America: Chile, Argentina, and Mexico*. (North Carolina: The University of North Carolina Press).
- URBATSCH, Robert (2013): A Referendum on Trade Theory: Voting on Free Trade in Costa Rica. *International Organization*, año 67 N° 01, pp. 197-214.
- VON BÜLOW, Marissa. (2009): Networks of Trade Protest in the Americas: Toward a new labor internationalism? *Latin American Politics and Society* año 51 N°2, pp. 1-28.
- WTO (2011): *World Trade Report: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*. Geneva: World Trade Organization.

Anexos

Anexo 1: Principales características económicas y políticas de países considerados (2016).

	TLC con Estados Unidos	Apertura del Comercio (% PIB)	Ingreso	Nivel de democracia	Índice de Libertad Económica	Funcionamiento de las Economías de Mercado
Argentina	No	26,1	Medio alto	9	50,4	5,75
Bolivia	No	56,6	Medio bajo	7	47,7	5,86
Brasil	No	24,6	Medio alto	8	52,9	7,14
Chile	Sí	56,1	Alto	10	76,5	8,39
Colombia	Sí	34,7	Medio alto	7	69,7	6,64
Costa Rica	No	63,5	Medio alto	10	65	7,79
Cuba	No	44,3	Medio alto	-7	33,9	4,61
Rep. Dominicana	Sí	54,1	Medio alto	8	62,9	5,79
Ecuador	No	39,0	Medio alto	5	49,3	5,64
El Salvador	Sí	64,2	Medio bajo	8	64,1	6,5
Guatemala	Sí	46,8	Medio bajo	8	63	5,11
Honduras	Sí	100,7	Medio bajo	7	58,8	5,32
Jamaica	No	78,4	Medio alto	9	69,5	6,11
México	Sí	78,1	Medio alto	8	63,6	6,5
Nicaragua	Sí	95,9	Medio bajo	9	59,2	5,46
Panamá	Sí	94,3	Medio alto	9	66,3	7,04
Paraguay	No	81,5	Medio alto	9	62,4	6,0
Perú	Sí	44,8	Medio alto	9	68,9	7,18
Uruguay	No	41,5	Alto	10	69,7	8,57
Venezuela	No	54,3	Medio alto	4	27	4,07

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, Polity IV, Fundación Heritage y Fundación Bertlesmann.

Anexo 2: Variables independientes consideradas.

Variable	Descripción	Operacionalización	Efecto esperado
Índice de libertad económica (Heritage Foundation & WSJ)	Grado de adhesión a principios de libertad económica	Valores entre 0 y 100 (%)	Mayor adhesión a libre mercado, mayor riesgo (+,+)
Relevancia del sector privado en la economía (VDEM)	Mide la participación del estado en la economía mediante la posesión de activos	Estimación de inferencia bayesiana a partir de una escala ordinal, donde 0 es un papel monopólico del Estado mientras que 4 muestra un papel preponderante del sector privado	Mayor índice, mayor riesgo, (+,+)
Sub-Región	Pertenencia de los países a subregión	Variable dummy (1= América del Sur; 0= América Central, el Caribe y México)	Mayor cercanía geográfica, mayor riesgo (+,+)
Relevancia de las Importaciones de USA (WITS)	Participación de las importaciones de EE.UU. respecto al total importado.	Valores entre 0 y 100 (%)	Mayor relevancia importaciones, mayor riesgo (+,+)
Apertura de Comercio (WDI)	Importancia del comercio en relación al PIB	$(X+M)/\text{PIB}$. Valores entre 0 y 100 (%)	Mayor exposición al comercio internacional, mayor riesgo (+,+)
Número de acuerdos comerciales en vigor (OMC)	Número de compromisos comerciales en un año t_i	Variable conteo.	Mayor número de acuerdos, mayor riesgo (+,+)

Fuente: Elaboración propia en función a los indicadores mencionados en el texto.

Anexo 3: Características de variables independientes.

	Media	Desviación estándar	Valores perdidos	
			N	%
Índice de libertad económica (IEF)	60.1	10.3	100	19.2
Índice de libertad económica (IEF) (Imputada)	59.6	9.7	0	0
Relevancia del sector privado en la economía	2.91	0.7	26	5
Subregión (América del Sur = 1)	0.5	0.5	0	0
Relevancia de las importaciones de EE.UU.	27.7	15.0	34	6.5
Apertura de Comercio	64.2	32.7	12	2.3
Número de acuerdos comerciales en vigor	4.1	3.7	0	0

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4: Análisis exploratorio de variables independientes.

	HR	β	LI (M)	AIC	BIC	Sub	Fail	Obs
IEF	1.13*	0.126* (.052)	-23.86	49.73	53.51	19	10	325
IEF (Imputada)	1.12*	0.11* (0.049)	-27.33	56.66	60.71	20	11	425
Mayor participación del sector privado en la economía	9.17**	2.22** (0.821)	-26.58	58.22	62.28	20	11	425
Subregión (AS = 1)	0.26*	-1.34* (0.635)	-28.11	55.16	59.19	20	11	425
Importaciones EE.UU. (%)	1.07**	0.064** (0.022)	-26.33	54.65	58.63	20	11	394
Apertura de Comercio	1.01	0.006 (0.005)	-30.02	62.05	66.08	20	11	416
Número de acuerdos comerciales en vigor	1.76***	0.57*** (0.112)	-23.00	48.00	52.06	20	11	425

* $p < 0.05$; ** $p > 0.01$; *** $p < 0.000$

Fuente: Elaboración propia.