

Democracia y profundidad de los compromisos adquiridos en acuerdos de libre comercio (1948-2020)

Democracy and depth of the commitments acquired in free trade agreements (1948-2020)

Rodrigo Cuevas*

RESUMEN

En el presente artículo se evaluó el impacto que tiene la democracia de las partes concurrentes en un acuerdo de libre comercio con la profundidad de los compromisos adquiridos en el marco de los respectivos tratados. Este argumento se revisó por medio de la evaluación de variables que dieran cuenta de argumentos basados en tradiciones liberales de las relaciones internacionales, específicamente la democracia, aplicados a los vínculos alcanzados en acuerdos de libre comercio. Si bien los resultados confirmarían estas respectivas argumentaciones, la mayor relevancia para dar cuenta de una mayor profundización de los vínculos comerciales corresponde a factores contextuales, como lo fueron las décadas de 1990 y 2000. En la realización de la presente investigación se utilizó información actualizada sobre 692 acuerdos de libre comercio firmados entre 1948 y 2020, empleándose regresiones lineales con ajuste de estructura multinivel.

Palabras clave: Acuerdos de libre comercio – Democracia – Liberalismo en RR.II. – Multilateralismo - Regionalismo.

* Profesor asistente, Departamento de Sociología, Ciencia Política y Administración Pública, Universidad Católica de Temuco. Correo electrónico: rodrigo.cuevas@uct.cl. Doctor en Ciencias Sociales, Universidad de Chile. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5980-1908> En la compilación de información respecto al nivel democrático de las partes involucradas del respectivo acuerdo colaboró Antonia Pérez Cornejo, estudiante de la Licenciatura en Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. Recibido: 2 de agosto de 2022. Aceptado: 2 de diciembre de 2022.

ABSTRACT

In this article, the impact of the democracy of the concurrent parties in a free trade agreement was evaluated with the depth of the commitments acquired within the framework of the respective treaties. This argument was reviewed through the evaluation of variables that accounted for arguments based on liberal traditions of international relations, specifically democracy, applied to the links reached in free trade agreements. Although the results would confirm these perspective arguments, the greater relevance to account for a greater deepening of commercial links corresponds to contextual factors, such as the 1990s and 2000s. In carrying out this research, updated information on 692 free trade agreements signed between 1948 and 2020, using linear regressions with multilevel structure adjustment.

Keywords: Free Trade Agreements – Democracy – Liberalism – Multilateralism – Regionalism.

I.- INTRODUCCIÓN

En el siguiente trabajo se analizó si la mayor afinidad democrática de las partes concurrentes en un tratado comercial influyó en la profundidad alcanzada por los compromisos adquiridos en el respectivo acuerdo. Si bien la relación entre comercio y democracia es una temática bastante abordada en relaciones internacionales, es un análisis que, en general, ha sido analizado más bien desde una tradición liberal, en cuanto a su capacidad de reducir espacios para el desarrollo de conflictos, en los que un régimen democrático aparece como una condición necesaria (Giles, 1970, p. 576; Gheciu, 2022; Ravenhill, 2022).

En el caso de los acuerdos comerciales, si bien esta una arista que se ha incorporado en el análisis, en general se ha abordado mayormente como una variable explicativa, (WTO, 2011; Ravenhill, 2011; Jo y Namgung, 2012) mientras que cuando ha sido abordada como dependiente, se ha estudiado mediante su frecuencia, la probabilidad que ocurra un tipo de acuerdo en específico o la profundidad determinados capítulos de un acuerdo (Lechner, 2016; Morin y Surbeck, 2020; Allee y Elsig, 2016; Cuevas, 2019) En ese sentido, una primera contribución del presente artículo es abordar el estudio de la profundidad de los acuerdos de libre en general, arista que ha sido menormente investigada, salvo estudios cuyo propósito es presentar bases de datos sobre capítulos específicos

(Burri y Polanco, 2020; Baccini, Dür, y Elsig, 2014; Lechner, 2016; Morin y Surbeck, 2020; Morin, Dür, y Lechner, 2018), salvo en el caso de proyecto Design of Trade Agreements, (DESTA, 2022; Baccini, Dür, y Elsig, 2014) cuya información es utilizada en este artículo

El artículo se organiza siguiendo la estructura que se describe a continuación. 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 estudio de los acuerdos comerciales, con énfasis en el papel del nivel democrático que presentan las partes concurrentes en el respectivo tratado, para finalizar con una presentación de antecedentes del caso de estudio. A partir de ello, se planteó la hipótesis que guía el presente artículo, que es la preeminencia de una mayor profundidad y similitud en los niveles democráticos de las partes involucradas en un acuerdo por sobre capítulos que involucran cambios regulatorios más allá del comercio de bienes y servicios.

Una segunda sección consideró la definición y desarrollo del diseño de investigación, en la que se operacionalizaron las variables, definieron las técnicas a utilizar y se realizó un exploratorio de la relación entre dependientes e independientes. En tercer lugar, se presentan los resultados obtenidos a partir de la estimación y los ajustes definidos, que

consisten en la estimación de efectos de grupo, para finalmente concluir en un cuarto acápite, en el que se examinó el planteamiento original tomando en

cuenta las estimaciones realizadas y las proyecciones a seguir a partir del presente manuscrito.

II.- PROBLEMATIZACIÓN

Los acuerdos libre comercio se definen como una relación comercial de carácter vinculante entre dos partes, que suelen ser entre países y/o organizaciones internacionales, que pueden involucrar más de dos integrantes, como lo son los vínculos plurilaterales o que tienen dimensiones globales, como son los acuerdos en el marco de la Organización Mundial de Comercio (WTO por sus siglas en inglés), que son de tipo multilateral. En el contexto del presente artículo, se utilizó como definición el concepto propuesto por Allee y Elsig, que se refiere a aquellos acuerdos entre países u organizaciones regionales que proporcionan un acceso preferencial para sus miembros en bienes y servicios (Allee y Elsig, 2016, p. 99).

Si bien los acuerdos comerciales son un instrumento que ha sido utilizado desde hace más de setenta años, al menos si se toma en consideración los registros utilizados en este artículo (Baccini, Dür, y Elsig, 2014), es partir de la década de 1990 cuando su uso se ha incrementado de una manera sustantiva (WTO, 2011: 55-58), presentándose hacia julio de 2022 un total de 355 acuerdos vigentes, que representan un 61% de los acuerdos

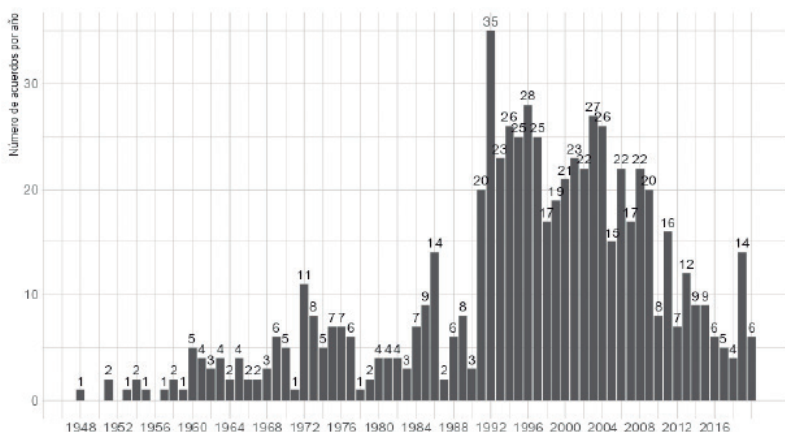
notificados a la OMC hasta la fecha indicada, que son 580 en total, correspondiendo el 39% restantes a tratados que fueron reemplazados por otros o simplemente caducados (RTA-IS, 2022). No obstante, al ser el registro realizado por la OMC el correspondiente a las notificaciones enviadas por los miembros de la WTO, que es un proceso administrativo posterior a una ratificación, no es una cifra que corresponde al total de acuerdos existentes, siendo por tanto un número subestimado.

Al mismo tiempo, en general las bases sobre acuerdos de libre comercio, en general se enfocan en características específicas, como la presencia de determinados artículos (Burri y Polanco, 2020; Baccini, Dür, y Elsig, 2014; Lechner, 2016; Morin y Surbeck, 2020; Morin, Dür, y Lechner, 2018; Raess y Sari, 2018), siendo una excepción a ello DESTA, que es el conjunto de datos (DESTA v 2.0) utilizado en el presente artículo (Baccini, Dür, y Elsig, 2014), que recoge la información de 692 tratados, que corresponden a acuerdos sistematizados a enero 2022, última versión disponible a la fecha de edición del presente manuscrito. Es decir, ese mismo número,

mayor al informado por la OMC, sigue estando subestimado, pues el listado de acuerdos sobre el cual DESTA trabaja, a la fecha recién indicada, es de 1091, que es el total que incluye a tratados tanto

sistematizados como al trabajo en proceso (Desta, 2022), como se observa en el gráfico 1.

Gráfico 1: Número de Acuerdos de Libre Comercio por año.



Fuente: Elaboración propia en base a DESTA.

En términos de investigación, los acuerdos comerciales no suelen ser considerados como un objeto de estudio, salvo algunas excepciones como en publicaciones de organismos internacionales (WTO, 2011; Ravenhill, 2011) o aplicados a una región en particular, sin considerar su conjunto, enfatizando más la cantidad de acuerdos que nivel de profundidad contenido en los mismos (Cuevas, 2019). Por el contrario, el papel del comercio, en general, es visto más bien desde el papel que tienen los flujos, como las exportaciones e importaciones

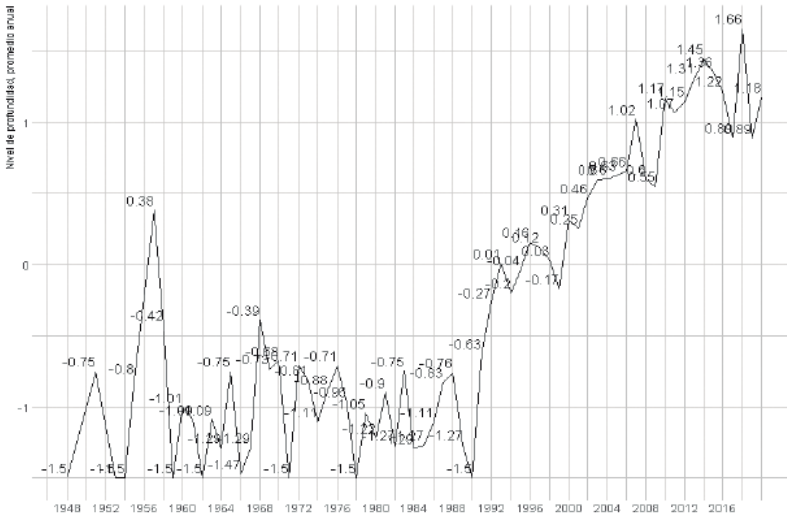
de bienes y servicios tiene en la disminución de una probabilidad de conflicto (Baldwin, 1980; Bliss y Russett, 1998; McMillan, 1997), por medio de la mayor interdependencia que producen un mayor nivel de intercambio comercial, efecto que debería aumentar cuando las partes involucradas son países democráticos (Gartzke, 2007; Ruggie, 1982; Polacheck, 1997; Liu y Ornelas, 2014), que se reflejaría en la profundidad de los compromisos adoptados en esa negociación (Jo y Namgung, 2012).

En paralelo al conteo de acuerdos de libre comercio, una arista estudiada tiene que ver con la profundidad que alcanzan los compromisos adquiridos en los respectivos acuerdos comerciales, los que se analizan a partir de la cantidad de capítulos que cada uno de estos contiene y del alcance que contienen las obligaciones contradas por las partes, estimada a partir de 48 dimensiones relacionadas con capítulos de comercio de servicios, inversiones, derechos de propiedad intelectual, compras públicas, barreras no arancelarias y política de competencia (Baccini, Dür, y Elsig, 2014).

De acuerdo con lo que se muestra en el gráfico 2, la profundidad

esencialmente tiende a ser mayor (valor igual o superior a cero) a partir de la década de 1990, situación que se asemeja a la mostrada en el gráfico 1. Ello coincide con un mayor número de capítulos, lo que se presenta más nítidamente a partir de la década de los 2000 (anexo 1). Esta primera descripción, tanto de la cantidad de acuerdos anual del promedio de la cantidad de capítulos por acuerdo y el nivel medio de profundidad, sugieren que las décadas de 1990 y como de 2000 muestran un cierto punto de inflexión. Ello va en línea con lo recogido en primeros estudios sobre el papel de los acuerdos de libre comercio (WTO, 2011).

Gráfico 2: Profundidad de Acuerdos de Libre Comercio (promedio anual).



Fuente: Elaboración propia en base a DESTA

Una de las primeras consideraciones relativas a que el sistema democrático favorece que los compromisos adquiridos en un acuerdo comercial sean más profundos es que éste permite condiciones que posibiliten un despliegue más abierto y eficiente de la acción de grupos de intereses, al existir mayores incentivos a la cooperación por conclusión de acuerdos y a su implementación (Mansfield, Milner, y Rosendorff, 2002, p. 503; Giuliano, Mishra, y Spilimbergo, 2010; Mansfield y Milner, 2012; Putnam, 1988; Giuliano, Mishra, y Spilimbergo, 2010), que se desarrollaría de forma paralela a una disminución del espacio de discrecionalidad que tendría una dictadura, aun cuando hay evidencia en una dirección contraria, en cuanto a que puede constituir un recurso de poder a ser utilizado por parte de una autocracia en su vinculación con grupos de interés (Chang y Wen-Chin, 2016).

Una segunda línea de argumentación en relación con una mayor profundidad que alcanza un acuerdo de libre comercio tiene que ver con la presencia de determinados capítulos como los relativos a propiedad intelectual o inversiones (Morin y Surbeck, 2020), como asimismo con el posible efecto de cláusulas que tendrían un efecto inverso, como lo serían las laborales, aun cuando esos vínculos causales son relativizados (Càrrere, Olarreaga, y Raess, 2022, p. 479). No obstante, la influencia que eventualmente pueden tener tratados previos ha sido relativizada, al alcanzar un 56% de su contenido una copia

textual de otros anteriores, siendo en el caso de los capítulos de Propiedad Intelectual e Inversiones un 72% y 65% respectivamente (Alle y Elsig, 2019, p. 609).

Un tercer aspecto tendría que ver con el papel que tienen otro tipo de acuerdos previos, los que eventualmente tendrían una incidencia en la mayor profundidad que alcanza un acuerdo de libre comercio, cuestión en la que se ha abordado mayormente el papel que adquieren los acuerdos con la Unión Europea (UE) o Estados Unidos (EE.UU.), aun cuando más recientemente se ha expandido la investigación al rol que cumplen las negociaciones a un nivel multilateral (Elsig y Klotz, 2021, p. 34). En esa línea argumentativa, entre las variaciones en el análisis se encuentran el estudio de las particularidades de estas contrapartes, como por ejemplo su carácter supranacional (Smith, 2015), capacidad de inspirar diseños institucionales por parte de terceras partes, como ocurre con la propia UE como modelo de referencia (Lenz, 2021; Lenz, 2012), cuando la presencia de contrapartes de este tipo tienen en la capacidad de movilizar intereses tanto a favor como en contra de la suscripción de ese tipo de acuerdo, que se da especialmente para el caso de EE.UU. (Cuevas y Morillo-Remesnizky, 2020; von Bülow, 2009), o en el grado de homogeneidad en los recursos institucionales disponibles por las respectivas partes negociadoras, que son indicios en la variabilidad de la asimetría existente entre éstas (Hulse, 2017, p. 16).

Una cuarta línea de argumentación es el papel que cumplen los condicionantes de política doméstica en la variación del nivel de profundidad que alcanzan los acuerdos de libre comercio (Mansfield y Milner, Votes, Vetoes, and the Political Economy of International Trade Agreements, 2012, p.23), en cuya canalización cumplen un papel preponderante la presencia de grupos de interés, sea en fortalecer la posición negociadora de un gobierno, a través de su apoyo, de canalizar dentro del espacio de negociación las críticas o de influir en las negociaciones (Mansfield y Milner, 2012; Putnam, 1988; Bull, 2008; Díez-Medrano, 2018; Dür y De Briève, 2007; Anderer, Dür, y Lechner, 2020; Lechner, 2016).

Tomando en consideración los argumentos expuestos, la presencia de un mayor nivel democrático entre las partes concurrentes en un acuerdo de libre comercio aparecería como una variable que tendría un mayor efecto en el aumento del nivel de profundidad que toma un acuerdo de libre comercio, tanto porque permitiría mayores espacios para la inclusión de grupos de intereses y con ello la diversificación de una agenda de negociadora que implique mayores grados de complejidad (y con ello profundidad) presentes en los compromisos adquiridos. Al mismo tiempo, los mayores niveles de democracia aparecerían también como potenciales variables explicativas por una cuestión reputacional del país, en que

mayores concesiones son posibles precisamente como una suerte de incentivo por el tipo de políticas que posibles de implementar en democracia, entre las que se incluyen medidas de globalización económica (Allee y Elsig, 2016; Mansfield y Milner, 2012).

Por lo tanto, la hipótesis que se plantea en el artículo es que una mayor profundidad de un acuerdo de libre comercio se explica esencialmente por el aumento del nivel democrático presente entre las partes que concurren en el acuerdo, siendo una variable más importante que la presencia de capítulos específicos o de contrapartes que plantean mayores exigencias como la UE. Al mismo tiempo, es una variable que refleja tanto la primera como cuarta de las condiciones planteadas en el presente artículo. Por ello, este será la variable que será el foco principal del presente artículo.

En el caso de la presencia de capítulos específicos, se considerará la presencia de un acuerdo de las secciones relativas a la propiedad intelectual e inversiones, las que darían cuenta respecto al efecto que tendrían capítulos que buscan precisamente una mayor liberalización, al contener compromisos que involucran cambios regulatorios de mayor complejidad que medidas de reducción arancelaria (Frankel, 2012; Chaisse, 2012). En el caso de la diferenciación de acuerdos en los que está presente la Unión Europea respecto a

donde no, ello podría dar cuenta de cuanto efectivamente son impulsores de una mayor profundidad. Ambas variables son incluidas como un posible control del efecto que toma un mayor nivel de democracia, dando con ella cuenta del segundo y tercer grupo de argumentos planteados. Se escogen los acuerdos en que participa la UE, en detrimento de los tratados en que el otro de los principales mercados que apunta hacia una mayor liberalización, como es el caso de EE.UU., debido a que hay registros tanto antes como después de 1990, año que parece representar un punto de inflexión.

En el estudio se añadió una cuarta variable que es el posible efecto que tendría el período en el cual se firmó el acuerdo. En este caso en particular, su inclusión como un control se debe a que precisamente es entre la década de los 90 y la de 2000, en que se da mayoritariamente la firma de acuerdos de libre comercio (WTO, 2011), como se ve en reflejado en los gráficos 1,2 y anexo 1. Para ello, se definieron períodos basados en décadas, salvo en el caso del primer período que fue de doce años.

III.- DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

En la sección que sigue a continuación, se explicará el diseño de investigación, las variables utilizadas, tanto en su operacionalización como en su respectiva posición en la investigación a partir de cómo éstas se presentan en el presente artículo. A continuación, se expondrá un análisis descriptivo de las variables independientes y de control,

como así mismo de su relación con el objeto de estudio, que es la profundidad de un acuerdo de libre comercio. En términos formales, el modelo que refleja las variables consideradas y su respectiva posición en términos de inclusión en la investigación se expresa de la siguiente forma.

$$Y_{Profundidad} = \beta_0 + \beta_{Democracia} + \beta_{Distancia\ Democrática} + \beta_{Inversiones} + \beta_{P.Intelectual} + \beta_{UE} + \beta_{Periodo} + \varepsilon$$

Tomando en cuenta las variables anteriormente definidas, se expondrán los resultados a partir de la estimación de modelos de regresión lineal

realizados de manera secuencial (Hurrel, 2001), en los que se expone qué ocurre con el efecto de la democracia sobre la profundidad que toma un

acuerdo de libre comercio sea mayor a medida que éste es controlado por la inclusión de las siguientes variables planteadas en la ecuación descrita en el párrafo anterior. A partir de los resultados obtenidos en el modelo que cumple tanto con una mejor bondad de ajuste y parsimonia como de una adecuada evaluación del cumplimiento de los supuestos obtenidos, se incorporó la evaluación de efectos grupales (Gelman y Hill, 2017).

La unidad de análisis consiste en 692 tratados, a partir de información obtenida del proyecto Design of Trade Agreements (DESTA), en su versión 2.0 correspondiente a enero 2022 (Baccini, Dür, y Elsig, 2014), número mayor al informado por la OMC (RTA-IS, 2022) pero menor al total potencial informado por DESTA (1091), revisados en el gráfico 1 (Desta, 2022). La variable dependiente es la profundidad de un acuerdo de libre comercio, reflejado en el Índice de Profundidad de DESTA, obtenido de una estimación de rasgos latentes (modelo Rasch), un tipo de análisis aplicado originalmente en estudios sicométricos en los que se estima el esfuerzo requerido para responder correctamente un ítem, (Bartolucci, Bacci, y Gnaldi, 2016, p. 71; Raykov y Marcoulides, 2018, ps. 77-82), que, en este caso, se interpreta como el alcance que tienen los acuerdos comerciales analizados a partir del estudio del contenido de sus capítulos.

Este resultado se expresa en una función logística, representada en un parámetro theta (θ), con un rango que oscila entre un mínimo de -1.50 y un máximo de 2,09, con un promedio de 0.0675 y un desvío estándar de 1.04 puntos, en el cual un número mayor indica el mayor esfuerzo requerido (en su contexto original, que mide habilidades), que en el marco del artículo representa la profundidad que adquiere un acuerdo comercial. Para efectos de una interpretación más intuitiva, la variable dependiente se expone en el presente artículo como una probabilidad que se describe en términos porcentuales, mediante la siguiente fórmula: Profundidad de acuerdos = $(\exp(\theta)/(1+\exp(\theta))) * 100$, como se muestra en el cuadro 1.

El nivel democrático presente en un acuerdo se estimó a partir del promedio anual del índice liberal democracia liberal que tenía cada una de las partes involucradas en el año en que se firmó el acuerdo. Esta información fue obtenida de Varieties of Democracy, a partir del Índice de Democracia Liberal, expresado porcentualmente (Coppedge, y otros, 2021). El efecto esperado es que un mayor nivel de democracia incide en un incremento en la profundidad en los compromisos adquiridos en un acuerdo comercial.

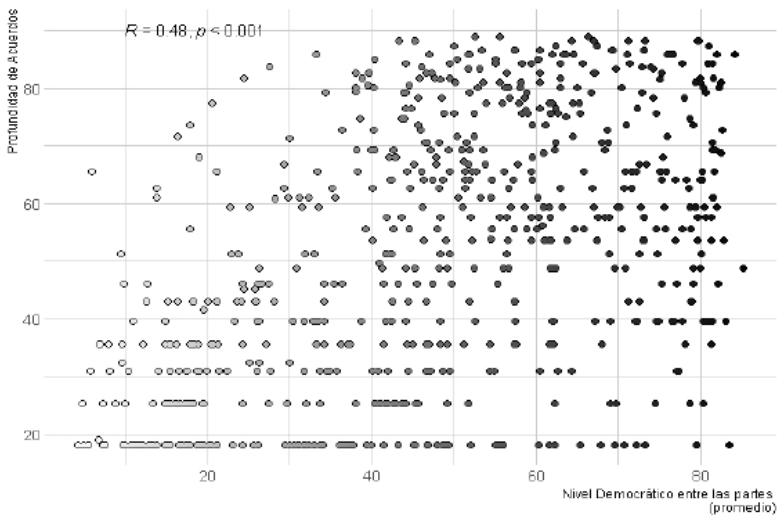
Los resultados en general muestran que el nivel promedio es de 48,2 puntos, lo que indica es que las partes

concurrentes en un acuerdo comercial son países medianamente democráticos. Si bien el rango es bastante amplio, 4.25 y 85.2 puntos respectivamente, lo que refleja acuerdos con contrapartes poco o nada o muy democráticas, la medianía en términos democráticos es lo que mejor refleja esta variable, al ser la mediana muy similar al promedio (44) y a una variabilidad de

21.4 puntos, equivalente en a un 44% si consideramos su coeficiente de varianza (41 puntos), como se ve en el cuadro 1, siendo la relación entre ambas variables medianamente estrecha (0.48), como se advierte en el gráfico 3.

La distancia en los niveles democráticos busca dimensionar si las partes involucradas son similares en sus niveles

Gráfico 3: Relación entre profundidad de acuerdos y democracia.



Fuente: Elaboración propia en base a DESTA y V-DEM

democráticos, que se estimó en base a la diferencia entre las contrapartes, representada en su valor absoluto, en que una mayor similitud se representa en un menor valor. Cabe acotar que ello no necesariamente indica que las partes son democráticas, sino que son

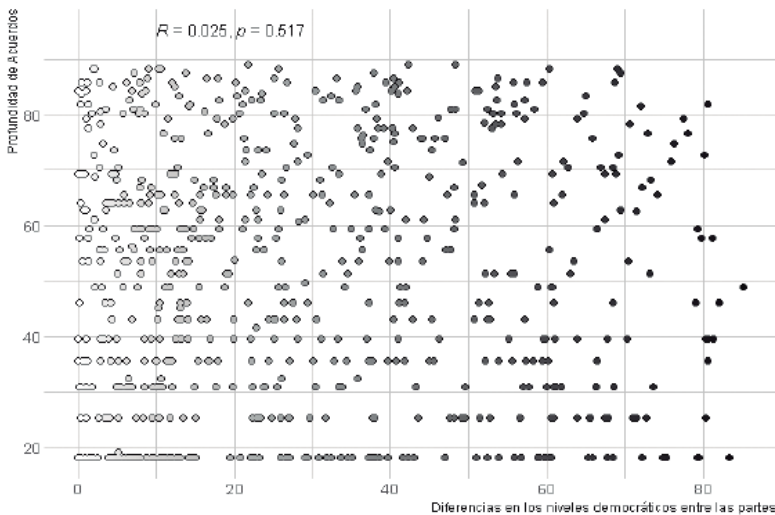
similares en un menor o mayor nivel. Los resultados indica que la distancia promedio entre partes involucradas es de 29 puntos con una variabilidad bastante elevada, de 22,9, que representa un 79% (cuadro 1). Al representar gráficamente esta relación, en este caso

no se refleja una relación entre la profundidad alcanzada y cuan son democráticamente cercanos las respectivas partes involucradas, mostrando tanto casos en que sea dan altos niveles de

profundidad alcanzada en sus compromisos como muy bajos (gráfico 4)

En el caso de la inclusión de la presencia de capítulos de Propiedad Intelectual e Inversiones, (Frankel, 2012;

Gráfico 4: Relación entre profundidad de acuerdos y diferencias en niveles democráticos entre las partes.



Fuente: Elaboración propia en base a DESTA y V-DEM

Chaisse, 2012), si bien ambas variables están bastante asociadas (V de Cramer = 0.546), en función de los antecedentes teóricos relativos a la inclusión de estos capítulos como potenciales predictores de la profundidad de acuerdos, se incluyen como posibles predictores. Son más frecuentes los acuerdos que tienen compromisos en materia de inversiones que en el caso de propiedad intelectual (cuadro 1).

En aquellos acuerdos que tienen capítulos de propiedad intelectual (N=210) el promedio de profundidad es de 74.9, frente a 41 puntos entre aquellos casos en que no está presente ese acápite (N=482). Esta diferencia de 33.9 son confirmadas a un 99,99% (P < 0.00 de prueba de Tukey). En el caso de los tratados en que hay compromisos en materia de protección de inversiones, el promedio de profundidad es de 72 puntos, 33.9 puntos de

diferencias, frente a un 38 en caso de aquellos acuerdos con que no lo tienen. Estas diferencias son casi idénticas en cuanto a su prueba de hipótesis (Tukey) y son presentadas en el gráfico 5.

Al considerar las diferencias según periodo, entre 1981 y 1990 es cuando el nivel de profundidad fue menor, con un 25,7, mientras que el período entre 2010 y 2020 ello alcanza 74,4 puntos. Es a partir de 1990 cuando comienzan a verse niveles de mayores de profundidad, lo que va en línea respecto a ubicar en esa década cuando el fenómeno de los acuerdos de libre comercio se generaliza (ver gráfico 1) (WTO, 2011). La mayor diferencia se da entre lo que

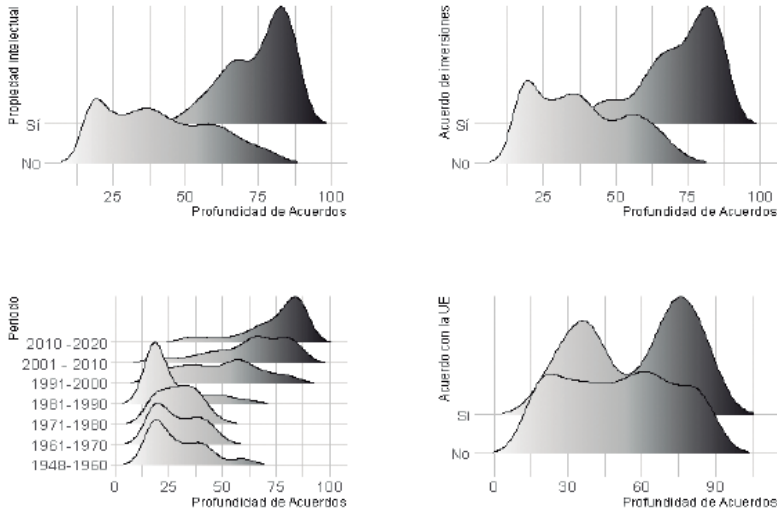
ocurre entre las décadas de 2010 (período 2011 – 2020) y 1980 (1981-1990), con 48,76 puntos (Gráfico 5). La mayor cantidad de acuerdos se da en la década de 2000.

Finalmente, un cuarto tipo de control, si la presencia de la Unión Europea como contraparte incrementa o no sus niveles de profundización, al ser instrumentos de promoción de sus valores en materias como la democracia y promoción de derechos humanos (Velluti, 2020, pág. 16). La profundidad de los acuerdos de la UE es de un 57,2 frente a un 50,4. La diferencia de 6.87 es confirmada a un 99,9% de confianza (Prueba Tukey)

Cuadro I: Resumen de Variables						
Tipo	Variable	Promedio	Desvio estandar	Mín.	Max.	Fuente
Dependiente	Rasch Index	0.0675	1.04	-1.50	2.09	Destá
	Profundidad de Acuerdos (%)	51,3	22,4	18,2	89,0	Propia en base a DESTA
Independiente	Nivel de democracia de las partes	48,2	21,4	4,25	85,2	V-DEM
Control	Distancia en nivel democrático	28,9	22,9	0	85,2	Propia en base a V-DEM
		Frecuencia	Porcentaje		-	
Control	Capítulo de Inversiones (Presencia = 1)	Si=217 No=421	Si= 39,16 No=60,84	1	0	Destá
Control	Capítulo de Propiedad Intelectual (Presencia = 1)	Si=210 No=482	Si= 30,35 No=69,65	1	0	Destá
Control	Periodo	1948-1960=16 1961-1970 = 35 1971-1980=52 1981-1990=60 1991-2000=239 2001-2010=202 2011 - 2020 =88	1948-1960=2.31 1961-1970 =5.06 1971-1980=7.51 1981-1990=8.67 1991-2000=34.54 2001 - 2010=29,19 2011 - 2020 =12.72	1	7	Destá
Control	Acuerdo con la UE	Si=90 No=602	Si=13 No=87	1	0	Destá

Fuente: Elaboración propia en base a DESTA y V-DEM

Gráfico 5: Profundidad de acuerdos, según capítulos, período y acuerdo UE



Fuente: Elaboración propia en base a DESTA

IV.- RESULTADOS

En las estimaciones realizadas, lo que se muestra es qué fue ocurriendo con el efecto que tiene el nivel de democracia de las partes involucradas en un acuerdo respecto a medida que se fueron incorporando sucesivamente las variables contempladas. Estos cambios, en las sucesivas estimaciones se muestran en el gráfico 6. En el modelo 1, el aumento de cada punto en el nivel de democracia de las partes involucradas es de un incremento de 0,5 puntos en su nivel de profundización. Esto refleja, en principio, una importancia bastante considerable, tomando en cuenta que su bondad de ajuste es

bastante relevante al ser sólo una variable ($R^2 = 0.23$). Este resultado iría en línea que las partes que tienen un mayor nivel de democracia tienden a tener vínculos comerciales más profundos (Cuadro 2).

La inclusión como control de la similitud de los niveles democráticos de las distintas partes, no tiene prácticamente ninguna incidencia en un cambio en el efecto, en relación con el modelo 1, escasa relevancia que también se presenta en el R^2 , que se mantiene también sin cambios (cuadro 2 y gráfico 6). En términos de su

efecto como variable independiente, es contraintuitivo, pues indicaría que países que son más disímiles entre sí tendrían un mayor nivel de profundidad en los compromisos adquiridos. Si bien ello cambió en los siguientes modelos, es la variable que tiene la menor importancia.

La presencia de un capítulo de inversiones (modelo 3) tiene un efecto importante en el nivel de profundidad de un acuerdo, que es de treinta puntos más que cuando no está presente. Asimismo, su bondad de ajuste también se incrementa de forma importante, a un $R^2 = 0.63$, y su inclusión lleva a un importante ajuste en el efecto que tiene la democracia en la profundidad de los compromisos adquiridos. La relevancia de un apartado de propiedad intelectual también es bastante importante, cuya presencia implica un aumento de dieciocho puntos más que cuando no lo está. Su contribución al aumento de un R^2 también es importante, nueve puntos de alza, $R^2=0.72$. Al mismo tiempo, el impacto de un mayor nivel democrático tiende a decrecer de manera importante estas dos variables.

La contribución de ambas son las que presentan una mayor contribución en controlar el efecto que tiene la democracia sobre la profundidad que

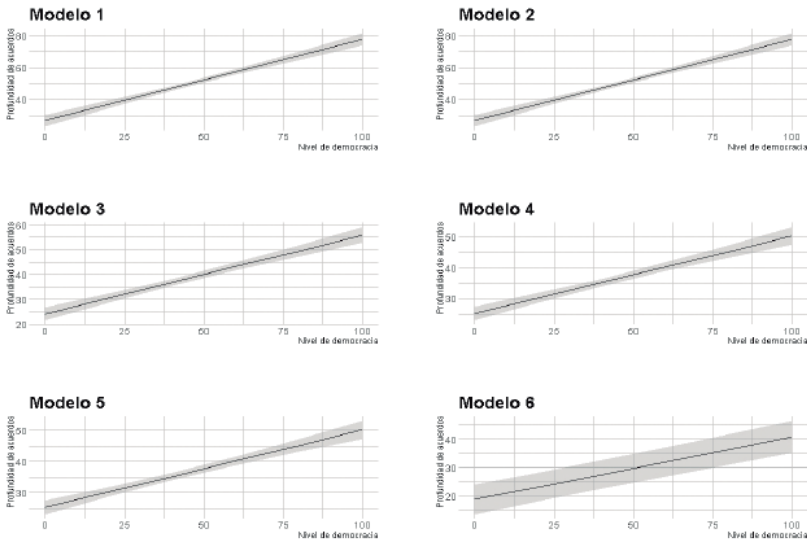
alcanza un acuerdo de libre comercio (Cuadro 2).

Al analizarlos en relación con el período en el cual éste fue firmado, cuyos resultados representan la comparación respecto al período anterior a 1960, las diferencias comienzan a ser relevantes a partir de 1990, en especial cuando se comparan con respecto a la década de los 2000 en adelante.

Estos resultados muestran que efectivamente la década de 1990 es un punto de inflexión bastante importante en los niveles de profundidad de un acuerdo (modelo 5). Finalmente, la presencia de un acuerdo con la UE representa cerca de 4 puntos más. Ello indicaría que efectivamente un acuerdo con este bloque tiende a incrementar el nivel de profundidad que un tiene un acuerdo de libre comercio. Al incorporar estas dos variables, el efecto que toma la democracia sobre el nivel de profundidad disminuye de manera ostensible (Gráfico 6).

La evaluación del cumplimiento de supuestos se realizará en base al modelo 5, tomando en consideración tanto la evolución de los ajustes generales del modelo como del efecto del nivel de las partes involucradas en un respectivo acuerdo de libre comercio.

Gráfico 6: Profundidad de acuerdos, según niveles democráticos, capítulos, período y acuerdo UE.



Fuente: Estimación propia en base a Desta y V-DEM

Al evaluar sus ajustes, en base al modelo 5, no se presentan problemas severos de colinealidad que impliquen excluir alguna variable del análisis, siendo la más problemática la variable período. La estimación presenta problemas de heterocedasticidad, al ser evaluarlas por test de Breusch Pagan y White, lo que confirma la inspección gráfica respecto a la homogeneidad de varianza de los términos de error (Anexo 2). Al evaluar la relación lineal entre predictores y variable dependiente, que aplicaría para el caso del nivel democrática y la distancia entre las partes de un acuerdo, si bien hay un efecto de tipo no lineal, que se confirma al compararlo respecto

a un lineal ($P=0,0259$), el cambio de tendencia es muy suave. Ello sugiere que si bien el impacto del nivel democrático incide en una mayor profundidad de acuerdos comerciales, este resultado es bastante tenue, por lo que no representa una mejora importante incorporar un término cuadrático en vez de seguir considerando un efecto lineal, más simple en su interpretación.

En relación con la autocorrelación de los términos de error, si bien ello es efectivo (valor = 0.04, tomando como referencia un número cercano a 2), el test de hipótesis asociado lo descartaría ($p=0.174$). En el caso de valores influyentes, se presentaría en 6 a

7 casos, de un total de 692, con lo que no tendría sentido eliminar observaciones (Anexo 1). En síntesis, el modelo a evaluar no presenta problemas severos que impliquen realizar ajustes importantes a las estimaciones obtenidas (Gelman & Hill, 2017, págs. 45-46)

Cuadro 2: Estimación de Modelos						
	Modelo 1	Modelo2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Intercepto	26.88 (1.85)***	26.48 (2.07)***	24.47 (1.44)***	25.76 (1.26)***	19.14 (2.71)***	19.61 (2.69)***
Nivel de Democracia	0.51 (0.04)***	0.51 (0.04)***	0.32 (0.03)***	0.25 (0.02)***	0.22 (0.02)***	0.20 (0.02)***
Distancia en niveles democráticos	--	0.01 (0.03)	-0.01 (0.02)	-0.02 (0.02)	-0.01 (0.02)	-0.02 (0.02)
Capítulo de Inversiones	--	--	30.11 (1.11)***	21.84 (1.12)***	17.56 (1.01)***	17.30 (1.00)***
Capítulo Propiedad Intelectual	--	--	--	17.75 (1.20)***	13.15 (1.09)***	13.30 (1.08)***
Periodo 1961-1970	--	--	--	--	0.58 (3.11)	-0.04 (3.08)
Periodo 1971-1980	--	--	--	--	1.81 (2.92)	0.42 (2.91)
Periodo 1981-1990	--	--	--	--	-3.40 (2.88)	-2.99 (2.85)
Periodo 1991-2000	--	--	--	--	10.60 (2.66)***	10.93 (2.63)***
Periodo 2001-2010	--	--	--	--	17.13 (2.71)***	17.73 (2.69)***
Periodo 2010 - 2020	--	--	--	--	19.76 (2.91)***	20.23 (2.88)***
Presencia Acuerdo UE=1	--	--	--	--	--	4.90 (1.26)***
R ²	0.23	0.23	0.63	0.72	0.80	0.80
Adj. R ²	0.23	0.23	0.63	0.72	0.79	0.80
N.	686	686	686	686	686	686

***p < 0.001; **p < 0.01; *p < 0.05

Tomando en cuenta que la evaluación de supuestos indica que solo tendría mayor sentido el cómo abordar el efecto de los períodos, para analizar esta consideración, ello se analizó mediante la inclusión de un efecto multinivel, se evaluó mediante la inclusión de interceptos (o constantes) diferenciados por cada año (Gelman y Hill, 2017), a fin de especificar el impacto específico de cada lustro a partir

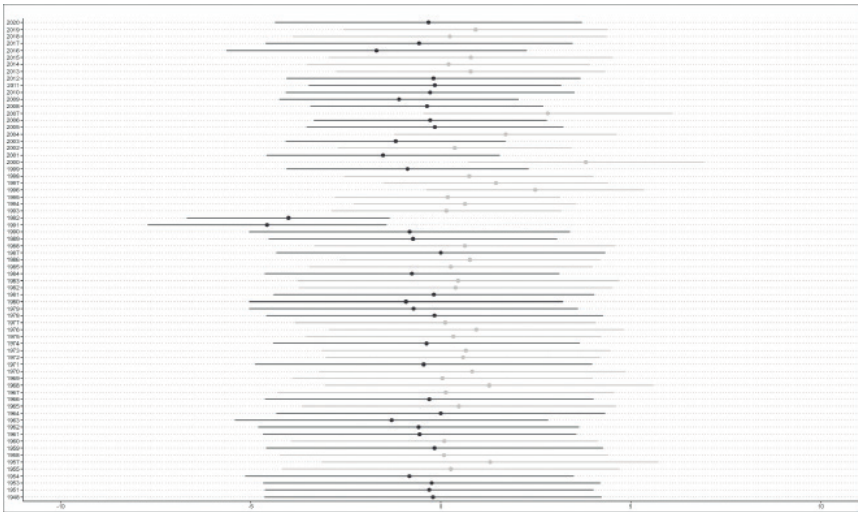
de la información obtenida en las estimaciones presentadas.

Al considerar el cambio que se produce en los coeficientes, prácticamente no tiene ningún cambio. Al analizar el efecto grupal (cada año en específico), su variabilidad es en torno a los 5 puntos, alcanzándose su mayor profundidad a partir de la década de los 90's, específicamente los años 1996, 2000, 2013 y 2019. No obstante, al contrario de lo

que indicaría el análisis sólo por períodos, hay años anteriores a 1990 que habría que explorar en otra investigación, con las precauciones que indican sus elevados intervalos de confianza en relación a la precisión del efecto (gráfico

7). Para efectos de interpretación, el color negro indica el efecto de disminución de profundidad en los vínculos adquiridos, mientras que la tonalidad más clara indica un aumento.

Gráfico 7: Profundidad de acuerdos, según año.



Fuente: Estimación propia en base a Desta y V-DEM

V.- CONCLUSIONES

En relación a la hipótesis central planteada en el artículo, que es la relevancia que tiene el nivel democrático de las partes concurrentes en un acuerdo comercial en la profundidad que alcancen los compromisos en éste, se confirma su importancia si se toma en consideración sus bondades de ajuste y sus parámetros. Al mismo tiempo, en términos teóricos, ello se confirmaría,

debido a que los resultados obtenidos van en línea con las referencias presentadas. Sin embargo, a medida que agregan variables de control, no sólo se atenúa su efecto, lo que sería esperable dado que lo que se espera de variables de ese tipo es precisamente ello, sino que muestran relevancia el efecto de regresores diferentes al nivel de democracia.

Al incluir la presencia de un capítulo de inversiones, pero especialmente uno de propiedad intelectual, éstas atenúan de manera importante el efecto que tiene el desarrollo democrático, al mismo tiempo que contribuyen de manera importante al ajuste de las estimaciones obtenidas (cuadro 2). Tomando en cuenta que el impacto del nivel democrático no cambió de manera sustantiva a medida que se incorporaron variables como la presencia de un acuerdo con la Unión Europea o la diferenciación producida por el contraste entre las décadas en que se firmaron los respectivos tratados, el efecto que presentan los capítulos señalados adquiere una mayor importancia, lo que refuerzan argumentos que van más en la línea a que la profundidad de acuerdos se debe más a una dimensión económica del enfoque liberal que al relacionado con la democracia.

En ese sentido, si bien en el artículo se muestra la importancia que tiene la democracia en la profundidad que adquiere un acuerdo de libre

comercio, está aparece en un lugar secundario dentro de lo que podría esperarse, especialmente en la comparación con aquellos aspectos que dicen relación con la liberalización de los mercados. En aquel sentido, un matiz que se introduce a partir de los resultados obtenidos, la importancia del nivel democrático entre las partes existe y es posible constatar, es un argumento que tendería a perder importancia a medida que transcurre el siglo XXI, dado que no sería tan claro al considerar el dispar efecto que tiene la profundidad de un acuerdo al tomar en cuenta el año en el que este fue firmado. Una segunda arista vendría ser evaluar un efecto diferenciador que podría tomar la presencia de acuerdos que empujan hacia una mayor liberalización, como es el caso de los acuerdos con la UE. Si bien los resultados obtenidos indicarían un efecto no tan diferenciador, posiblemente mediante la incorporación de efectos de intermediación, con la presencia de ese tipo de efecto interviniente pudiese plantearse como una arista a explorar.

VI.- BIBLIOGRAFÍA

Alle, Todd. y Elsig, Manfred. (2019). Are the Contents of International Treaties Copied and Pasted? Evidence from Preferential Trade Agreements. *International Studies Quarterly*, 63(3), 603-613. DOI: <https://doi.org/10.1093/isq/sqz029>

----- (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: <https://doi.org/10.1007/s11558-015-9223-y>

- Anderer, Christina, Dür, Andreas y Lechner, Lisa. (2020). Trade policy in a “GVC World”: Multinational corporations and trade liberalization. *Business and Politics*, Volume 22, Special Issue 4: Multinational Corporations and the Politics of International Trade, 639-666. DOI: <https://doi.org/10.1017/bap.2020.4>
- Baccini, Leonardo, Dür, Andreas y Elsig, Manfred. (2014). The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database. *The Review of International Organizations*, 9(3), 353-375. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11558-013-9179-8>
- Baldwin, David. (1980). Interdependence and power: a conceptual analysis. *International Organization* 34(4), 471-506. <http://www.jstor.org/stable/2706510>.
- Barbieri, Katherine. (1996). Economic Interdependence: A Path to Peace or a Source of Interstate Conflict? *Journal of Peace Research*, Vol. 33, No. 1, 29-49. <https://www.jstor.org/stable/425132>
- Bartolucci, Francesco, Bacci, Silvia y Gnaldi, Michela. (2016). *Statistical Analysis of Questionnaires*. New York: CRC PRESS / Taylor y Francis Group.
- Bliss, Harry y Russett, Bruce (1998). Democratic Trading Partners: The Liberal Connection, 1962-1989. *The Journal of Politics* 60(4), 1126-1147. DOI: <https://doi.org/10.2307/2647734>
- Bull, Benedicte. (2008). Policy Networks and Business Participation in Free Trade Negotiations in Chile. *Journal of Latin American Studies* Vol. 40, No. 2, 195-224. <https://www.jstor.org/stable/40056660>
- Burri, Mira y Polanco, Rodrigo. (2020). Digital Trade Provisions in Preferential Trade Agreements: Introducing a New Dataset. *Journal of International Economic Law*, 187:220. DOI: <https://doi.org/10.1093/jiel/jgz044>
- Carrere, Céline, Olarreaga, Marcelo y Raess, Damian. (2022). Labor clauses in trade agreements: Hidden protectionism? *The Review of International Organization* 17, 453-483. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11558-021-09423-3>
- Chaisse, Julien. (2012). TPP Agreement: towards innovations in investment rule-making. En Lim, C.L., Elms, Deborah y Low, Patrick. *The Transpacific-Partnership. A quest for a Twenty-first-Century Trade Agreement* (pp. 147-156). Cambridge: Cambridge University Press.
- Chang, Eric y Wen-Chin, Wu. (2016). Preferential Trade Agreements, Income Inequality, and Authoritarian Survival. *Political Research Quarterly* 69 (2), 281-294. DOI: <https://doi.org/10.1177/1065912916636688>
- Coppedge, Michael, John Gerring, Carl Henrik Knutsen, Staffan I. Lindberg, Jan Teorell, David Altman, Michael Bernhard, Agnes Cornell, M. Steven Fish, Lisa Gastaldi, Haakon Gjerløw, Adam Glynn, Allen Hicken, Anna Lührmann, Seraphine F. Maerz, Kyle L. Marquardt, Kelly McMann, Valeriya Mechkova, Pamela Paxton, Daniel Pemstein, Johannes von Römer, Brigitte Seim, Rachel Sigman, Svend-Erik Skaaning, Jeffrey Staton, Aksel Sundtröm, Eitan Tzelgov, Luca Uberti, Yi-ting Wang, Tore Wig y Daniel Ziblatt (2021). *V-Dem Codebook v11.1* (University of Gothenburg, V-Dem Institute ed.).
- Cuevas, Rodrigo. (2019). Reformas de Mercado y Acuerdos Comerciales en América

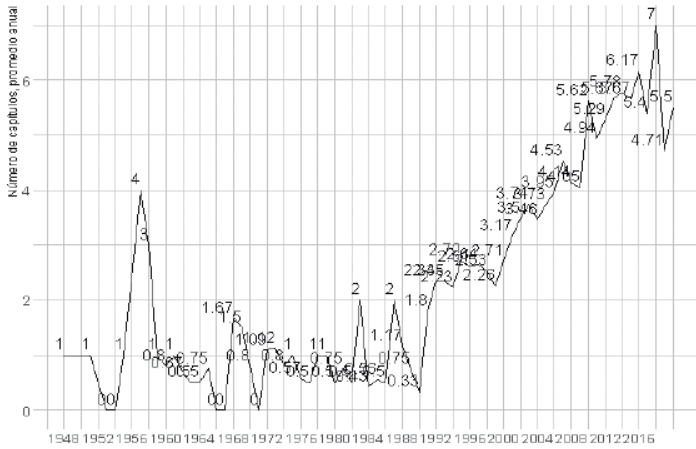
- Latina (1970-2015). *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 64(237), 377 - 407. DOI: <https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.2019.237.64691>
- Cuevas, Rodrigo y Morillo-Remesnitzky, Jaquelin. (2020). ¿Todos los caminos llevan a Washington? Trayectorias de América Latina hacia un Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos (1990-2015). *Revista Chilena de Derecho y Ciencia Política*, Vol.11, N°2, 206-236. DOI: <https://doi.org/10.7770/rchdcp-VIIN2-art2334>
- DESTA . (2022, Julio 15). Design of Trade Agreements (DESTA) Database. Recuperado de <https://www.designoftradeagreements.org/downloads/>
- DESTA. (2022, Julio 9). Design of Trade Agreements Database. Recuperado de <https://www.designoftradeagreements.org/downloads/>
- Díez-Medrano, Juan. (2018). Beliefs and trade union support for trade liberalisation in the US and the UK: the AFL-CIO and the TUC compared. *Journal of International Relations and Development*, 21, 769-797. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41268-017-0084-2>
- Dür, Andreas., y De Briève, D. (2007). Inclusion without Influence? NGOs in European Trade Policy. *Journal of Public Policy* (27)(1), 79-101. <https://www.jstor.org/stable/4007828>
- Elsig, Manfred y Klotz, Sebastian. (2021). Digital Trade Rules in Preferential Trade Agreements: Is There a WTO Impact? *Global Policy Volume 12 . Supplement 4*, 25-36. DOI: <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12902>
- Frankel, Susy. (2012). The intellectual property chapter in the TPP. En Lim, C.L., Elms, Deborah y Low, Patrick. *The Trans-Pacific Partnership. A Quest for a Twenty-first-Century Trade Agreement* (pp. 157- 170). Cambridge: Cambridge University Press.
- Gartzke, Erik. (2007). The Capitalist Peace. *American Journal of Political Science* (5)(1), 166-191. <https://www.jstor.org/stable/4122913>
- Gelman, Andrew y Hill, Jennifer. (2017). *Data Analysis Using Regression and Multilevel / Hierarchical Models* (17th printing). New York: Cambridge University Press.
- Gheciu, Alexandra (2022). Liberalism and Peaceful Change. En Paul , T, Welch Larson, Deborah, Trinkunas, Harold, Wivel, Anders y Emmers, Ralf (editores), *The Oxford Handbook of Peaceful Change in International Relations* (pp. 111-127). New York: Oxford University Press.
- Giles, Richard H. (1970). The Role of Trade in International Relations. *International Relations*, 3(8), 565-577. DOI: <https://doi.org/10.1177/004711787000300804>
- Harrel, Frank. (2001). *Regression Modeling Strategies: with Applications to Linear Models, Logistic Regression, and Survival Analysis* . New York: Springer.
- Hulse, Merran. (2017). *Actorness and trade negotiating outcomes: West Africa and the SADC Group in negotiations for Economic Partnership Agreements*. *International Relations*, 32(1), 39-59. DOI: <https://doi.org/10.1177/0047117817723065>

- Jaccard, James y Turrissi, Robert. (2003). *Interaction effects in multiple regression*. Texas: Sage.
- Jo, Hyeran y Namgung, Hyun. (2012). Dispute Settlement Mechanisms in Preferential Trade Agreements: Democracy, Boilerplates, and the Multilateral Trade Regime. *Journal of Conflict Resolution*, 56(6), 1014-1068. DOI: <https://doi.org/10.1177/0022002712445731>
- Lechner, Lisa. (2016). The domestic battle over the design of non-trade issues in preferential trade agreements. *Review of International Political Economy* 23(5), 840-871. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2016.1231130>
- Lenz, Tobias. (2012). Spurred Emulation: The EU and Regional Integration in Mercosur and SADC. *West European Politics*, 35,1, 155 - 173. DOI: <https://doi.org/10.1080/01402382.2012.631319>
- (2021). *Interorganizational Diffusion in International Relations: Regional Institutions and the Role of the European Union*. Oxford: Oxford University Press.
- Liu, Xuepeng y Ornelas, Emanuel. (2014). Free Trade Agreements and the Consolidation of Democracy. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 6 (2), 29-70. DOI: <http://dx.doi.org/10.1257/mac.6.2.29>
- Mansfield, Edward y Milner, Helen. (2012). *Votes, Vetoes, and the Political Economy of International Trade Agreements*. New Jersey: Princeton University Press.
- Mansfield, Edward, Milner, Helen y Rosendorff, Peter. (2002). Why Democracies Cooperate More: Electoral Control and International Trade Agreements. *International Organization*, Vol. 56, No. 3, 477-513. DOI: <https://doi.org/10.1162/002081802760199863>
- McMillan, Susan. (1997). Interdependence and conflict. *Mershon International Studies Review* 41(1), 33-58. DOI: <https://doi.org/10.2307/222802>
- Morin, Jean Frédéric y Surbeck, Jenny. (2020). Mapping the New Frontier of International IP Law: Introducing a TRIPs-plus Dataset. *World Trade Review*, 19(1), 109-122. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1474745618000460>
- Morin, Jean Frédéric, Dür, Andreas, y Lechner, Lisa. (2018). Mapping the Trade and Environment Nexus: Insights from a New Data Set. *Global Environmental Politics* 18(1), 122-139. DOI: https://doi.org/10.1162/GLEP_a_00447
- Nwanganga, Fred, y Chapple, Mike. (2020). *Practical Machine Learning in R*. Indianapolis: Wiley.
- 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: <https://doi.org/10.1111/1467-9396.00058>
- Putnam, Robert. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization*, Vol. 42, No. 3, 427-460. <https://www.jstor.org/stable/2706785>
- Raess, Damian y Sari, Dora. (2018). Labor Provisions in Trade Agreements (LABP-TA): Introducing a New Dataset. *Global Policy* 9(4), 451-466. DOI: <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12577>

- Ravenhill, J. (2011). *Global political economy*. New York: Oxford University Press.
- Ravenhill, John. (2022). Economica Interdependence, Globalization, and Peaceful Change. En Paul , T, Welch Larson, Deborah, Trinkunas, Harold, Wivel, Anders y Emmers, Ralf (editores), *The Oxford Handbook of Peaceful Change in International Relations* (pp.147-168). New York: Oxford University Press.
- Raykov, Tenko y Marcoulides, George. A. (2018). *A Course in Item Response Theory and Modeling with Stata*. Texas: Stata Press.
- RTA-IS. (2022, Julio 11). Regional Trade Agreements Database. Retrieved from WTO OMC: <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
- Ruggie, John. (1982). International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization*, 36(2), 379-415. <https://www.jstor.org/stable/2706527>
- Smith, Nicholas (2015). The EU under a realist scope: Employing a neoclassical realist framework for the analysis of the EU's Deep and Comprehensive Free Trade Agreement offer to Ukraine. *International Relations*, 30(1), 29-48. DOI: <https://doi.org/10.1177/0047117815588117>
- Spilimbergo, Antonio, Giuliano, Paola y Mishra, Prachi. (2010). *Democracy and Reforms: Evidence from a New Dataset*. WP/10/73. New York: IMF Working Paper.
- Velluti, S. (2020). *The Role of the EU in the Promotion of Human Rights and International Labour Standards in Its External Trade Relations*. Cham: Springer.
- von Bülow, M. (2009). Networks of Trade Protest in the Americas: Toward a New Labor Internationalism? *Latin American Politics and Society* (51)(2), 1-28. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1548-2456.2009.00046.x>
- WTO (2011). World Trade Report: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence. Genève: World Trade Organization.

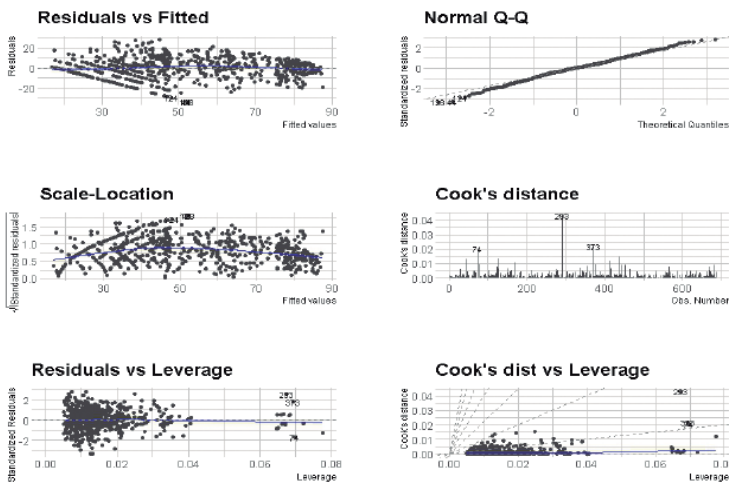
ANEXOS

Anexo 1: Número de capítulos presentes en un acuerdo de libre comercio, promedio anual.



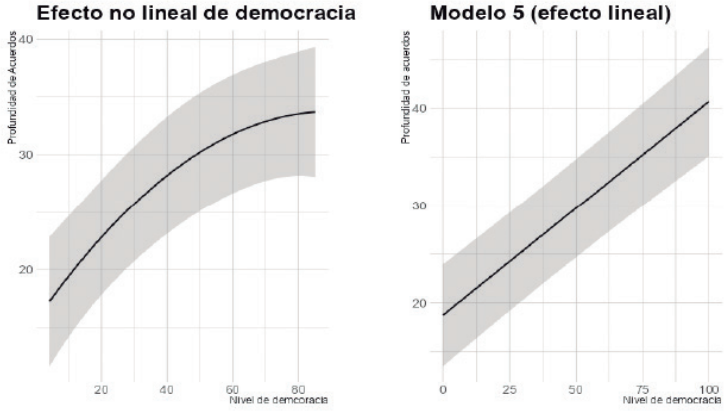
Fuente: Elaboración propia, en base a DESTA.

Anexo 2: Gráficos de diagnóstico de modelo 5.



Fuente: estimación propia en base a DESTA y V-DEM.

Anexo 3: Comparación de efectos lineales versus no lineal



Fuente: estimación propia en base a DESTA y V-DEM.

