

ABSTRACT

The promotion of international trade is considered as one of the policies implemented by countries in order to encourage their own economic development through specialization and market competition. In many cases, trade agreements contain subjects and measures that in their implementation produce changes in how a national institution works, or means the building of new ones. The objective of this document is to expose the relation between trade policy and the evolution of some institutional characteristics at developing countries. The text is organized as follows: first, they will be exposed the references related with the object of study, explaining the methodology proposed. Second, they are exposed the results obtained through descriptive analysis technics. Finally, the conclusions of the document are raised, showing that countries which present deeper trade openness tend to have better scores in the institutional performance.

Key words: Institutional Development, Reforms, Trade Openness.

Agradecimientos

El presente documento se desarrolla en el marco del proyecto “Programa de Estímulo a la Excelencia Institucional 2014”, del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, con apoyo de la Vicerrectoría de Investigación y Desarrollo de dicha casa de estudios.

1. Introducción y marco conceptual

El presente documento aborda el papel de los procesos de apertura comercial en la trayectoria que han seguido un conjunto de países considerados “en transformación”, a partir del *Bertelsmann Transformation Index* (BTI), incluyendo tanto variables del mismo como de otras bases de datos. Como países “en transformación” el BTI abarca una gran diversidad de casos¹. El interés al respecto en el presente estudio es que el término es útil por cuanto recoge trayectorias hacia modelos de desarrollo que proporcionarían un mejor entorno al combinar las libertades con criterios de justicia social e inclusión (Bertelsmann Stiftung, 2014).

Si bien la comparación entre países es bastante difícil, presentan un punto de partida en común, que es la implementación previa (con grados de avance bastante dispares o en algunos casos inexistente), de reformas en la dirección del libre mercado y/o democratización de sus regímenes políticos. Un elemento que cruza a varios, es el agotamiento de una visión de modelo de desarrollo económico que involucre una mirada estatista del mismo, sea en el caso de países que ya presentaban el funcionamiento de economías capitalistas o de planificación central (Bresser Pereira, Maravall y Przeworski, 1995; De Melo, Denizer, Gelb y Tenev, 2001; Przeworski, 1991; Urquidi, 2005; Williamson, 1990; 2009).

Un segundo punto de coincidencia, es que esta simultaneidad se da también en un contexto de una mayor integración e interdependencia económica, en el marco de lo que se denomina el proceso de globalización². Éste es un concepto muy amplio, del que para efectos del presente trabajo nos interesa el impacto en cómo se concibe una determinada manera de ver el modelo de desarrollo (esta vez insertado en la economía global) y cómo éste, en su implementación, adopta determinadas formas dentro de cada país. En dicho proceso también se da la coincidencia del neoliberalismo, como soporte teórico de mayor

¹ Para el año 2003, la muestra fue de 116 países. En el año 2014 (con datos de referencia del 2013), el total aumentó a 129.

² Este es un concepto amplio, que abarca procesos de cambios diversos en la economía, política y cultura. Dentro de las referencias existentes, una de las principales es la de Ulrich Beck (2008; 2010).

influencia en la organización de la economía³, dando un papel más predominante a los mercados. Ello porque como así no hay una sola globalización, tampoco existe un solo neoliberalismo, materias que si bien se tienen en cuenta, van más allá de lo que se puede desarrollar en estas páginas⁴.

Los procesos descritos pueden ser vistos desde las dinámicas en torno a los cambios que se producirían por la adopción de estas reformas de gran alcance o, más bien, por su continuidad a partir de la introducción de las mismas. Enfocado en este último aspecto un concepto bastante útil es el de *Path Dependence*, que sigue el argumento de que una vez establecido un determinado curso de acción, en especial en circunstancias bastante particulares (como las presentes en estos casos), a medida que transcurre el tiempo, las probabilidades de que éstos permanezcan tienden a incrementarse, en parte por el costo de cambio, *increasing returns*⁵. Sin embargo, ello no es sólo por efecto de las reformas en sí, sino que también se toman en cuenta las características internas en cada caso.

³ En este último punto, cabe precisar que se entiende “organización” no como un sinónimo de planificación central del mismo, sino que considera el papel del ordenamiento interno de cada país, en prácticas e instituciones formales, ante una etapa de las economías capitalistas marcada por su inserción en los mercados globales, donde puede existir un mayor o un menor papel del mercado como principal agente en la economía. En ese sentido, deja un campo abierto para considerar distintos tipos de capitalismo.

⁴ Los estudios al respecto son bastante diversos. Una historia respecto al neoliberalismo puede encontrarse en el trabajo de David Harvey (2007). Entre las referencias más recientes, destaca el trabajo compilado por Hall y Lamont (2013), que recoge esta diversidad de formas de adaptación del neoliberalismo, a partir de las prácticas que ocurren al interior de cada país. También, en el libro editado por Schmidt y Thatcher (2013), se enfocan a partir de la pregunta de por qué el neoliberalismo, pese a crisis bastante profundas como la de 2008 mantiene e incluso se refuerza como *mainstream* económico, pregunta que había sido abordada anteriormente por Crouch (2011).

⁵ Respecto a este concepto, que viene adaptado desde la economía, se debieran considerar cuatro aspectos: *Multiple equilibria* (set de condiciones especiales); *Contingency* (momentos específicos, pueden tener efectos posteriores y perdurables); *A critical role for timing and sequencing* (el momento, el instante en que este ocurre) e *Inertia* (equilibrio resistente al cambio) (Pierson, 2000, p. 263).

En ese sentido, un enfoque que da cuenta de estas dinámicas es el de *Varieties of Capitalism* (*VoC*) (Hall y Soskice, 2001), que centra el análisis en un actor en específico, las grandes firmas, que se constituyen como los principales agentes de cambio ante los ajustes que se producen en un mercado globalizado, y que tienen la capacidad de coordinar las relaciones con otros actores, como asimismo los intereses entre ellos⁶ (Hall y Thelen, 2009, p. 16). En estos enfoques adquieren un papel central aspectos ligados a la relación capital/trabajo, con la adaptación de instituciones del capitalismo de bienestar ante los procesos de cambio⁷. Sin embargo, estas perspectivas en general se han enfocado más en el caso de los países

⁶ Esta capacidad se da en cuatro esferas que se sitúan esencialmente en el marco de la relación capital-trabajo, como los procesos de negociación salarial o capacitación (*Industrial Relations* y *Vocational Training and Education*), con otros actores del capital, financiero o productivo (*Corporate Governance* e *Inter-Firm Relations*) y al mismo tiempo, al interior de las propias firmas. A partir de la negociación en estas esferas, Hall y Soskice señalan la presencia de modelos de *liberal market economies* (*LME's*) y *coordinated market economies* (*CME's*), donde en el primero de estos esquemas, la actividad de estas esferas reside principalmente en el tipo de arreglos institucionales que provee el mercado, mientras que en el segundo, hay procesos de negociación e interacción con otros actores (Hall y Soskice, 2001, pp. 6-9). Para cada uno de ellos, hay dos tipos ideales, donde en el caso de los *LME's* serían los capitalisms de tipo anglosajón (EE.UU. y el Reino Unido principalmente), mientras que los *CME's*, presentarían características de tipo continental (Alemania). La presencia de estas estrategias está condicionada (aunque no determinada) por el tipo arreglos institucionales presentes tras ellas, que marcan las respuestas posibles ante procesos de apertura (Hall y Thelen, 2009, p. 8). El papel de las grandes firmas y el papel que éstas juegan en el actual tipo de capitalismo es bastante central, en especial en el caso de las multinacionales, por la capacidad y margen de acción, con una amplia autonomía respecto del poder político y al mismo tiempo, una gran influencia sobre éste (Crouch, 2011).

⁷ Sin embargo, en el marco del presente trabajo, omitiremos este aspecto central en los enfoques de *VoC*, que es la relación entre capital y trabajo. Ello porque elementos centrales, como la afiliación a un sindicato (*Trade Union Density*) o procesos de negociación colectiva, son escasos y discontinuos, lo que hacía difícil el análisis. Al respecto, para efectos comparativos, la búsqueda la realizamos tomando los datos de la Organización Internacional del Trabajo (International Labor Organization, 2014). No obstante, la información más completa en estos puntos se encuentra para el caso de los países más avanzados, siendo un registro más detallado por la OCDE.

desarrollados⁸, al que responden más adecuadamente tipologías como *Liberal Market Economies* o *Coordinated Market Economies*, categorías que en un sentido original están pensadas para ellos. No obstante, es un enfoque bastante útil, pues explora y provee perspectivas analíticas (más que tipologías específicas) que permiten su adaptación a distintas experiencias, enfatizando en cómo se organiza el capitalismo (Jackson y Deeg, 2006).

A partir de los enfoques basados en *VoC*, hay distintas experiencias para casos distintos. Por ejemplo, para el caso de Europa del Este, hay propuestas que enfatizan en elementos como la presencia de legados históricos⁹ y la presión de factores externos hacia una mayor liberalización, como es el caso de la Comunidad Europea o empresas multinacionales. En este contexto encaja el concepto de *Transnational Capitalism*, donde se da cuenta de casos de liberalización más profunda (países bálticos), que mantienen grados de protección a su industria (Centro-Europa) o que conservan arreglos institucionales en el marco de la relación capital/trabajo (Eslovenia) (Bohle y Greskovits, 2007). En esa dirección, hay autores que señalan la dependencia del capital externo, específicamente de las empresas transnacionales, como es el caso del concepto *Dependent Market Economy* (Nölke y Vliegenthart, 2009).

En el caso de América Latina, Ross Schneider plantea la existencia de *Hierarchical Market Economies*, tomando en cuenta el papel de la concentración de la propiedad de las grandes firmas, el rol de las multinacionales, la escasa institucionalización de la relación capital/trabajo y la baja cualificación de la fuerza de trabajo. Para los casos asiáticos, con la salvedad de Japón y en menor medida de Corea del Sur, se presentarían algunos elementos en común con América Latina, especialmente en el papel de la concentración de la propiedad, con la diferencia de que son esquemas que combinan una orientación a la industrialización, impulsada desde el Estado, y a la exportación (Carney, Gedajlovic y Yang, 2009).

⁸ En este grupo de países nos referimos específicamente a los casos de Estados Unidos, Reino Unido, Europa Continental y Nórdicos, Japón, Australia y Nueva Zelanda.

⁹ Algunos de ellos: parte de la Unión Soviética (países bálticos), del Pacto de Varsovia (Polonia, Checoslovaquia, Hungría) o que eran parte de experiencias, que si bien eran de régimen de partido comunista, eran modelos alternativos, como el caso yugoslavo (Eslovenia).

De nuevo, dentro de esta diversidad y amplitud de procesos de transformación, nos interesa analizar el papel de la apertura comercial, porque es potencialmente un elemento central de las reformas económicas que se implementan¹⁰. Además, considerando las modalidades que puede tomar la apertura comercial¹¹, se pondrá el foco en las que involucran un determinado compromiso (incluyendo transformaciones en las instituciones) por parte de quienes los suscriben, como es el caso de los ACR, ya que la profundidad de los mismos es mayor a lo que se puede alcanzar en el marco de una negociación en la OMC (Mansfield y Milner, 2012).

El compromiso de consolidar o promover reformas económicas se encuentra entre los argumentos considerados por quienes han estudiado estas políticas (Mansfield y Milner, 2012; Ravenhill, 2011; Rodrik, 2000). Un antecedente importante en esta línea lo planteó Rodrik, en el sentido de que la apertura del comercio, por medio de acuerdos internacionales implicaría efectos paralelos (*spillover*) sobre aspectos regulatorios (por ejemplo, normas de protección a los derechos de propiedad) que traerían consigo una reducción en los espacios de mayor discrecionalidad de los gobiernos, como asimismo de adaptación de instituciones o creación de nuevas. Al mismo tiempo, actuaría como una especie de cemento que consolidaría reformas económicas de libre mercado previas, o incluso, conforme al autor favorecería procesos de democratización (Rodrik, 2000, pp. 10-11; 15).

¹⁰ Es uno de los diez componentes del denominado “Consenso de Washington”. Además se encuentran, el control de los déficits fiscales, la racionalización del gasto público, la apertura de las inversiones, la venta de activos estatales y el aseguramiento de los derechos de propiedad.

¹¹ La apertura del comercio se da por tres vías, las que pueden ser simultáneas. La primera es una de tipo unilateral, que se da por la acción de un país (o territorio aduanero, si seguimos la clasificación propuesta por la OMC), por ejemplo por la vía arancelaria. Una segunda, multilateral, dice relación con los compromisos que se adquieren en el marco de la OMC, con la característica de cumplir con el requisito de Nación más Favorecida o NMF (no discrimina entre los miembros de la OMC). Una tercera, es la vía bilateral (o plurilateral), que son los ACR, que son una excepción al requisito NMF permitida por la propia OMC (Goode, 2007; World Trade Organization, 2011).

En ese sentido, hay perspectivas que argumentan que la liberalización comercial por medio de los ACR, cuando se trata de acuerdos con la Unión Europea (UE) o Estados Unidos (EE.UU.), es también un incentivo a la implementación de otras reformas económicas, pues los países estiman que los beneficios que traería consigo el aumento en el intercambio comercial con los principales bloques serían mayores a los costos de implementar reformas estructurales (Baccini y Urpelainen, 2014; Manger y Shadlen, 2014). En este punto el énfasis está puesto en los grupos internos de cada país. También la adopción de reformas es vista como parte de los procesos de adaptación que estos países deben realizar o de los requisitos contemplados para la adhesión a bloques como la Unión Europea o instituciones como la Organización Mundial de Comercio (Aaronson y Abouharb, 2013; Anderson, Pelletier, Osei-Lah y Müller, 2011; Baccini, Dür, Elsig y Milewicz, 2011; Baccini y Urpelainen, 2014; Milewicz y Elsig, 2013; Ravenhill, 2011).

2. Metodología del estudio

En el análisis a realizar, consideraremos como indicador central el nivel de apertura comercial que cada país tenía en 2003 y 2013/2014¹², tomando como referencia el registro de notificaciones que lleva a cabo la OMC¹³. En la construcción de este indicador, consideraremos tres variables. Primero, el número de ACR que tenían en ambos años, donde los países con mayor tendencia a acuerdos de este tipo los ubicaríamos en el 10% superior que se presenta en 2003. Segundo, la presencia de ACR con la UE o EE.UU.¹⁴ Tercero, aunque no corresponde a una apertura

¹² Ambos años son de referencia. En el caso de 2013, para los ACR, los datos corresponden a fines de 2014. El criterio que guía la recolección de datos, en especial para ese año, fue buscar la información más actualizada posible, lo que en la mayoría de los casos correspondía a 2013. Salvo que se indique lo contrario, en general los datos corresponden a ese año.

¹³ No obstante, cabe señalar que este registro puede ser incompleto, pues considera sólo aquellos acuerdos que estos países han notificado ante este organismo como en vigor o en proceso de negociación.

¹⁴ En la construcción de estas categorías, a partir del número de los ACR en vigor, los resultados se recodifican de la siguiente manera: presencia de acuerdo con la UE (1); acuerdo con EE.UU. (2); ACR con ambos (3); sin acuerdo con ninguno de los dos (4); sin ACR en vigor en ese año (5); miembro de la UE (6). Éste último valor tiene por fin diferenciar el caso de países europeos que buscaban una

por medio de acuerdos, también nos interesa considerar la membresía que tienen estos países en la OMC, mencionada por numerosos autores como otro elemento de interés a este respecto¹⁵.

Dentro del resto de indicadores sobre la situación político-económica, en 2003 y 2014, de los países en el estudio consideraremos algunos presentes en la base BTI, como los siguientes: *Democracy Status* (DS), que mide criterios (en una escala de 1 a 10) como la presencia de elecciones libres y de derechos civiles elementales, así como la presencia (o ausencia) de separación de poderes, la evaluación del estado de derecho, la capacidad de representar distintos intereses y preguntas relacionadas con la cultura política¹⁶ y el *Market Economy Status* (MES), que se compone a su vez de 7 criterios, que van desde el desempeño de la economía de mercado, a aspectos regulatorios y elementos de justicia social¹⁷. Además, se utilizan datos de la base *Polity IV*, cuyo indicador principal señala la presencia de la democracia como régimen político.

integración distinta a la de un ACR comercial. La fuente utilizada fue la base de datos sobre ACR que desarrolla la OMC y están actualizados al 31 de enero de 2015.

¹⁵ Entre las referencias consideradas, señalamos las siguientes: (Aaronson y Abouharb, 2013; Baccini et al., 2011; Baccini y Urpelainen, 2014; Dür, Baccini y Elsig, 2007; Gathii, 2011; Milewicz y Elsig, 2013; Miroudot, Pinali y Sauter, 2007).

¹⁶ Los criterios en este indicador son los siguientes, señalándose los 18 subindicadores entre paréntesis: Stateness (Monopoly on the use of force, State identity, No interference of religious dogmas, Basic administration); Political Participation (Free and fair elections; Effective power to govern; Association/assembly rights; Freedom of expression); Rule of Law (Separation of powers, Independent judiciary, Prosecution of office abuse, Civil rights); Stability of Democratic Institutions (Performance of democratic institutions; Commitment to democratic institutions); Political and Social Integration (Party system; Interest groups; Approval of democracy; Social capital).

¹⁷ Los siete criterios son los siguientes, señalándose los 14 subindicadores entre paréntesis: Level of Socioeconomic Development (Socioeconomic barriers); Organization of the Market and Competition (Market-based competition; Anti-monopoly policy; Liberalization of foreign trade; Banking system); Currency and Price Stability (Anti-inflation/forex policy; Macrostability); Private Property (Property rights; Private Enterprise); Welfare Regime (Social safety nets; Equal opportunity); Economic Performance (Output strength); Sustainability (Environmental policy; Educational policy/R&D).

Esta información la complementaremos con indicadores de otras fuentes como: el *Index of Economic Freedom (IEF)*, que realizan desde 1995 la Fundación Heritage y el periódico The Wall Street Journal; la importancia del comercio en las respectivas economías calculada a partir de datos macroeconómicos presentes en la base *World Development Indicators (WDI)*, del Banco Mundial; el Índice de Desarrollo Humano que recoge el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD); la clasificación de los países según sus niveles de ingreso (alto, medio-alto, medio-bajo y bajo) que realiza el Banco Mundial y la distribución de este ingreso, agrupando a modo de referencia, como desiguales a aquellos países que tienen un índice de GINI superior a 40 puntos¹⁸. Además, se recopiló información sobre indicadores relativos a la percepción social respecto al funcionamiento de las instituciones de la base *Worldwide Governance Indicators* del Banco Mundial (WGI) como: *Voice and Accountability*, que muestra la percepción respecto a la garantía de ciertos derechos básicos como participar en la elección de gobierno, así como derechos de expresión y asociación; *Government Effectiveness*, que refleja las opiniones respecto a la calidad de los servicios públicos y a la legitimidad del gobierno de llevar a cabo políticas con independencia de presiones; *Regulatory Quality*, que muestra la capacidad de diseñar e implementar políticas que promueven el desarrollo del sector privado; y *Rule of Law*, que muestra la confianza de los actores, especialmente privados, en las leyes (Kaufmann, Kraay y Mastruzzi, 2010; 2014).

A partir de los datos anteriores los análisis realizados fueron de tipo descriptivo, cruzando las distintas subcategorías del indicador sobre apertura comercial con las variables político-económicas señaladas, tanto para el año 2003 como para el año 2013/2014.

3. Resultados

En 2003, se presenta un bajo número de ACR por parte de los países estudiados, con un promedio de tres acuerdos, el que aumenta a cinco

¹⁸ El índice de GINI se expresa en valores que van desde el 0, que indicaría una igualdad de ingresos absoluta y 100, que indicaría una desigualdad absoluta. Éstos se basan en el coeficiente GINI, que los mide entre 0 y 1, siendo el índice su proyección en porcentaje. Mayor detalle, ver en: OECD, 2014; World Bank Group, 2014.

poco más de una década después. Respecto del decil de países que tiene más ACR en vigor (aquellos sobre el percentil 90 en 2003), es de un 13%, cifra que aumenta a un 36% en 2013¹⁹. Un 16%²⁰ de los países tenía algún acuerdo con la UE o EE.UU., porcentaje que aumenta al 39% en 2014. La utilización de la vía multilateral era mayor, pues un 74% era miembro de la OMC en 2003, mientras que en 2014 un 82%.

De acuerdo a la región geográfica, en 2003 la principal forma de adquirir compromisos de apertura comercial era por la vía multilateral. La totalidad de los países de América Latina y el Caribe era miembro de la OMC, seguidos de países africanos, con un 85%, de Europa, 80%, Asia y Oceanía, 75%. En 2014, estos porcentajes no varían demasiado, salvo en el caso del Medio Oriente, que aumenta a un 63% (veinte puntos) y de los países de la ex URSS²¹, que aumentan a un 62% (veintitrés puntos). Tanto este alto porcentaje de adhesión, como asimismo el menor crecimiento en este período, se debe a que la mayoría de los miembros de la OMC formalizaron su ingreso antes de 2003 (Gráfico 1).

Respecto al conjunto de países que utilizaban más intensamente los ACR (5 o más), se da un aumento significativo en el periodo de estudio, con la excepción de los países africanos. El porcentaje de los países europeos debe leerse con cuidado pues no se incluye a los países que adhieren a la UE, situación que se explica en una nota anterior. Respecto a quienes en 2014 tenían en vigor acuerdos con la UE o EE.UU. (y que tendrían, en principio, mayores compromisos a adoptar en la implementación de estos acuerdos), el aumento es significativo por regiones, superando el 50% en prácticamente todas, salvo en Asia y Oceanía, la ex URSS²² y África. El caso europeo presenta algunas singularidades, pues en 2004 se inician procesos de ampliación de la UE; por tanto, si bien esos acuerdos no estaban en vigor, estaban *ad-portas* de

¹⁹ Para 2013 se consideran 47 países sobre un total de 116, pues no se incluyen a los países que adhieren a la UE. Ello se debe a que es más bien el resultado de ese proceso que de una determinada opción.

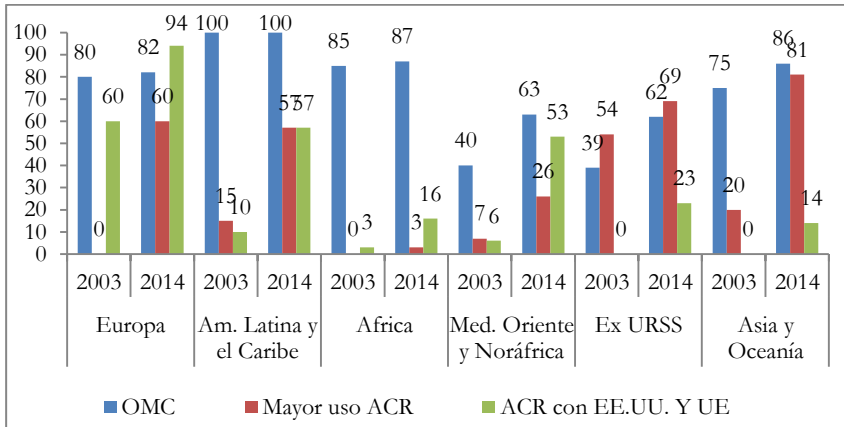
²⁰ Sobre un total de 116 casos para 2003.

²¹ Sin considerar a las ex repúblicas bálticas.

²² En el número de los países pertenecientes a la ex URSS, ese alto porcentaje debe interpretarse con cuidado, debido al bajo número de casos (13). Esos acuerdos corresponden a Moldavia, Georgia y Ucrania.

presentar ese estatus, siendo 2014 la muestra de la implementación de ese proceso.

Gráfico 1
Tipos de apertura comercial, según región geográfica, 2003-2013/2014 (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC.

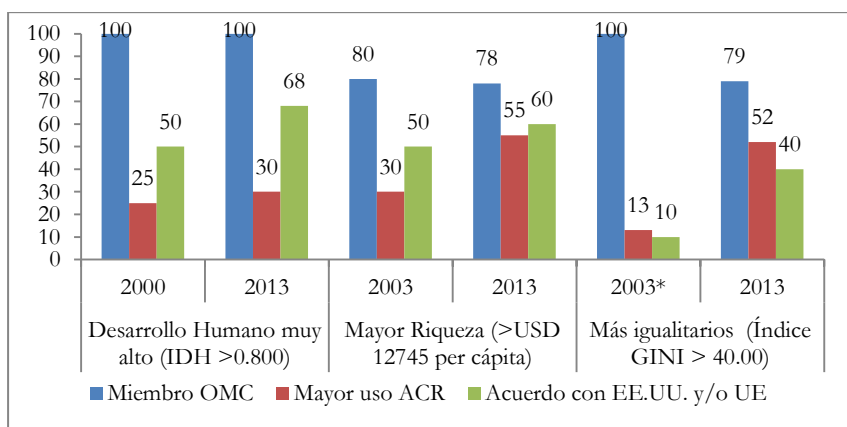
Al considerar sus niveles de desarrollo, en 2003, el 100% de los países que presentaban índices de desarrollo humano muy altos eran miembros de la OMC, porcentaje que se mantiene en 2013²³. No varía significativamente entre quienes usan más los ACR, mientras que en 2013 aumenta a un 68% (18 puntos) los países de IDH muy alto que tenían en vigor acuerdos con la UE o EE.UU. Tomando en cuenta sus niveles de riqueza²⁴, disminuyen los países más ricos que son miembros de la OMC, a un 78% en 2013. Sí aumenta entre los que tienen más ACR, a un 55% (más de 20 puntos) y quienes presentan uno con la UE o EE.UU., 60%

²³ Países con Índice de Desarrollo Humano muy alto son aquellos que presentan niveles sobre 0.800. Sin embargo, el número de casos era muy bajo, 4 sobre un total de 80 miembros de la OMC con los que se cuenta información de su IDH en 2000. En 2013, el número de casos aumenta a 19, sobre un total de 108 países que eran miembros de la OMC de los cuales hay registro de sus IDH.

²⁴ Aquellos que poseen un PIB *per cápita*, medido en poder adquisitivo en USD 2011 de 12.745 o mayor.

(10 puntos). Considerando una mejor distribución de la riqueza²⁵, se produce una situación similar que en el caso de la riqueza *per cápita*, destacando que los países que tienen más ACR en vigor y acuerdos con la UE y/o EE.UU., presentan una mejor distribución de la riqueza, con 52% y 40%, con aumentos importantes respecto a 2003 (Gráfico 2).

Gráfico 2
Tipos de apertura comercial, según niveles de ingreso/ desarrollo, 2003-2013/2014 (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de PNUD y WDI.

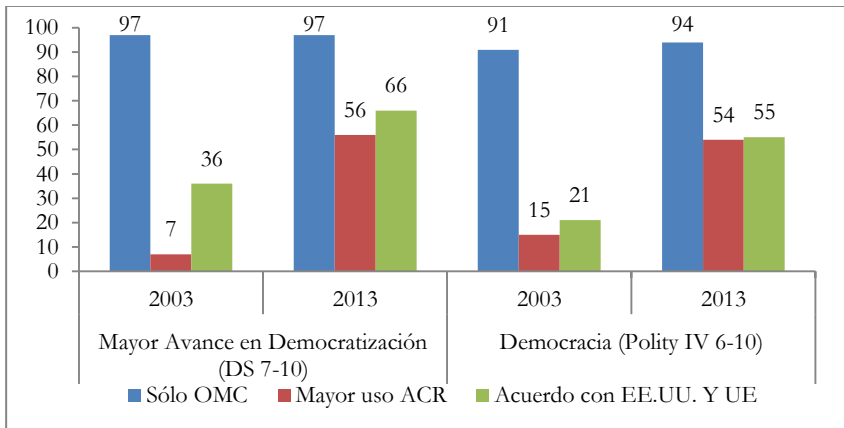
Tomando en cuenta sus avances en los procesos de democratización en 2003, un 97% de los países mejor evaluados (puntajes entre 7 y 10 en el DS) eran miembros de la OMC, al igual que un 91% de quienes eran considerados como democracias (puntajes entre 6 y 10 en el índice *Polity IV*), porcentajes que no presentan variaciones significativas en 2013²⁶. Sí se producen variaciones entre quienes optan por el uso más intensivo de ACR, con un aumento al 56% en el caso del DS (49 puntos), y al 54% de

²⁵ Se trata de países con un Índice de GINI bajo 40 puntos. El número de casos es de 40, sobre un total de 86 países para los que se encontró información para 2003 o años cercanos a esa fecha. Para datos correspondientes a 2013 (o entorno a esa fecha) el número de casos es de 53.

²⁶ En 2003, el número de casos de países que presentaban mayores avances en el *Democracy Status* y que eran considerados como democracias era de 31 y 53 respectivamente. En 2013, es de 38 y 64.

los países considerados como “democracia” (39 puntos). También se producen diferencias importantes entre quienes tenían en vigor acuerdos con la UE o EE.UU., con un aumento al 66% para aquellos que presentaban avances en su proceso de democratización (30 puntos), en el caso de los países considerados como una democracia aumentan a un 55% (34 puntos), resultados que se exponen en el Gráfico 3.

Gráfico 3
Tipos de apertura comercial, según transformación política, 2003-2013/2014 (%)



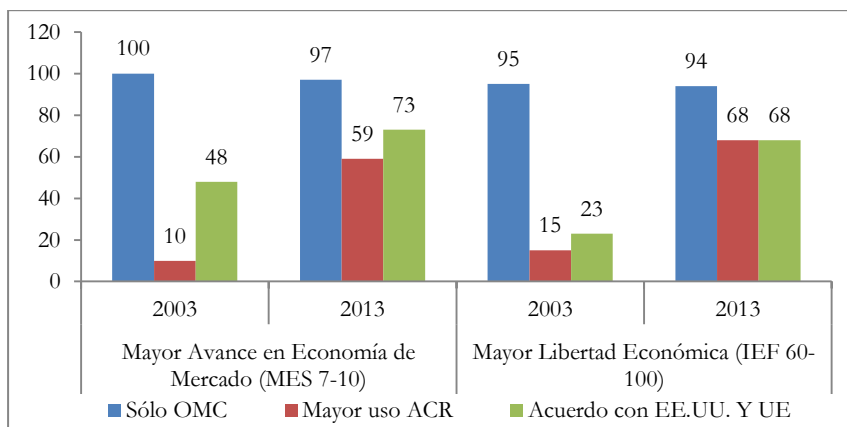
Fuente: Elaboración propia con datos de BTI y *Polity IV*.

En el caso de las reformas económicas²⁷, para el año 2003, un 100% de quienes presentaban mayores avances en ese proceso (puntuajes entre 7 y 10 en el MES) eran miembros de la OMC, resultados que en 2013 no varían significativamente, con un 97%. En 2003, un 95% de los países que

²⁷ En 2003, 21 países (sobre un total de 116) presentan mayores avances en la implementación de reformas de mercado, mientras 39 (sobre un total de 105) tienden a adherir más a la libertad económica. En 2013, el número de casos aumenta a 30 (sobre un total de 129) y 53 (sobre un total de 120 para el IEF). Se considera como países con mayor tendencia a la libertad económica los países que fueron calificados en el *Index of Economic Freedom* como “al menos moderadamente libres” (puntuajes sobre 60 puntos).

tenían mayor tendencia a adherir a un papel preponderante del mercado en la organización de la economía (“al menos moderadamente libres”), era miembro de la OMC, situación que en 2013 era prácticamente idéntica, con un 94%. Si se producen diferencias entre quienes tenían en vigor acuerdos con la UE o EE.UU. En 2003, un 48% de los países en transformación que presentaban mayores avances en sus reformas de mercado tenía acuerdos con alguno de ambos en vigor, porcentaje que aumenta a un 73% en 2013. A comienzos del siglo XXI, un 23% eran al menos “moderadamente libres”, mientras que diez años después, este porcentaje representaba un 73%. Por otra parte, en 2003 un 10% de quienes tenían mayores avances en sus reformas económicas hacían un mayor uso de los ACR, porcentaje que aumenta a un 59% diez años después. En el caso de una mayor adhesión a la economía de mercado, un 15% utilizan más la vía de los ACR, situación que en 2013 aumenta a un 68% (Gráfico 4).

Gráfico 4
Tipos de apertura comercial, según transformación económica, 2003-2013/2014 (%)

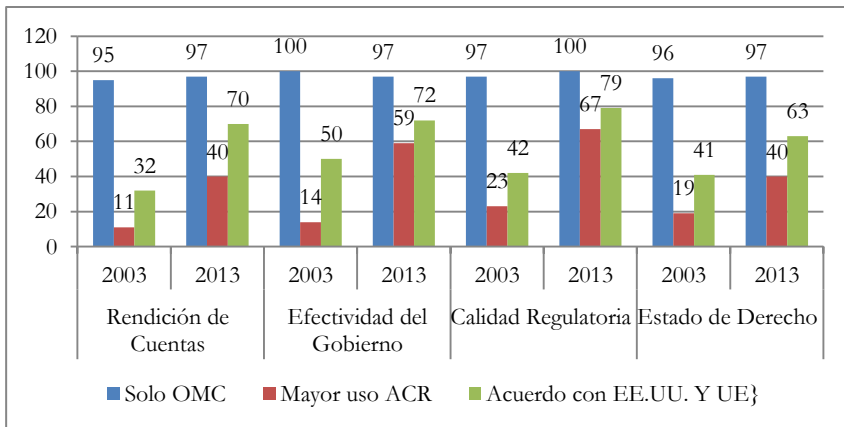


Fuente: Elaboración con datos de BTI e IEF.

Tomando en cuenta los indicadores de percepción respecto a la calidad de estas reformas (*Voice and Accountability*, *Rule of Law*, *Government Effectiveness* y *Regulatory Quality*), en 2003, los países que presentaban mayores avances en estas cuatro dimensiones eran casi en su totalidad

miembros de la OMC, con porcentajes superiores al 90%²⁸, situación que se repite en 2013. En el caso de aquellos que tenían acuerdos de mayor profundidad en vigor (UE o EE.UU.), los porcentajes varían entre 32% (rendición de cuentas) y 50% (efectividad del gobierno). En 2013, se producen aumentos significativos, con porcentajes de mayor avance en estas cuatro dimensiones seleccionadas que superan el 70%, con la excepción del respeto al estado de derecho, donde el aumento es menor, a un 63% (22 puntos). Los países que utilizaban más intensamente la vía de los ACR en la apertura de su comercio, en 2003 sólo un 11% presentó buenos indicadores en la rendición de cuentas, mientras los resultados mejoran en la calidad regulatoria, con un 23%. En 2013, se produce un importante aumento en estos cuatro indicadores, aunque se mantienen las mismas diferencias entre ellos. La capacidad de rendición de cuentas, junto con el respeto al estado de derecho son las que presentan una menor evaluación en su grado de avance, con un 40%, mientras que la mejor evaluada es la calidad regulatoria, que aumenta a un 67% (Gráfico 5).

Gráfico 5
Tipos de apertura comercial, según percepción de indicadores de gobernanza, 2003-2013/2014 (% de valores > 0)



Fuente: Elaboración propia a partir de WGI.

²⁸En 2003, el número de observaciones para países con mayor avance eran los siguientes, sobre un total de 116: Rendición de cuentas, 38; Efectividad del gobierno, 28; Calidad regulatoria, 31; Estado de Derecho, 27.

Finalmente, tomamos en cuenta la importancia del comercio internacional total (suma de exportaciones e importaciones) y de las exportaciones, en el PIB, como asimismo aquellos sectores que suelen ser más regulados en los acuerdos comerciales, como el alimentario y el de manufacturas, y aquellos con una menor regulación, como minería y combustibles. Estos están expresados en el porcentaje en relación al total de las exportaciones de bienes.

La vía preferida por los países para quienes el comercio representa una proporción importante de su PIB (50% o más), para realizar sus procesos de apertura comercial en 2013, es la multilateral, es decir en el marco de la OMC, con 12 puntos más que en 2003. Si bien es menos frecuente en los países donde el comercio es más importante en relación al tamaño de sus economías, el incremento en 2013 es mayor de la búsqueda de acuerdos con EE.UU. o la UE. Un 44% tiene acuerdos con alguno de ellos (29 puntos más). Una situación similar ocurre con quienes tienen más ACR en vigor, con un aumento de 24 puntos, a un 43%.

En una magnitud similar ocurre para quienes la importancia del flujo exportador es mayor en esa importancia en el comercio. En 2013, un 84% de los países en los que sus exportaciones representan una mayor importancia respecto de su PIB pertenecen a la OMC, lo que representa un aumento de 16 puntos respecto a 2003. Respecto a quienes en 2013 tenían ACR con EE.UU. o la UE, el aumento es de 25 puntos, 41%, mientras que en el caso de quienes tenían 5 o más ACR en vigor, el incremento es hasta 53% (32 puntos).

En relación a países que son exportadores importantes en sectores que suelen ser más regulados en el acceso a mercados de exportación de bienes, sus acuerdos se dan mayoritariamente dentro de la OMC: un 97% de exportadores importantes de alimentos y 93% en el caso de manufacturas, una magnitud muy similar a la de 2003. Los principales incrementos sin embargo se dan en el caso de quienes tienen ACR con EE.UU. o la UE, donde para los productores de alimentos se da un aumento mayor, de casi 40 puntos, a un 42%, y en el caso de quienes son importantes exportadores de manufacturas, el aumento es hasta un 63%, 36 puntos. Una situación similar ocurre en el caso de quienes tienen 5 ACR o más.

En el caso de los países con una importante presencia de minerales y combustibles, la pertenencia a la OMC es menor, aunque mayoritaria. Un 89% de los principales exportadores de minerales es miembro, y un 84% en el caso de quienes exportan combustibles. En este último grupo, se produce un aumento de 23 puntos respecto a 2003. Si bien aumenta significativamente respecto a ese año el número de países exportadores de minerales y que tienen ACR con la UE y/o EE.UU., así como un número mayor de acuerdos, el aumento es menor que en el anterior grupo. En 2013, un 32% de aquellos países en que los combustibles son un componente importante tiene acuerdos con la UE o EE.UU., mientras que en el caso de los países con un fuerte componente minero, este aumento llega a un 42%. En el caso de quienes tienen cinco ACR o más en vigor las cifras son de 44% y 49%, respectivamente.

Los resultados señalados hasta ahora se sintetizan en la Tabla 1.

Tabla 1
Tipos de Apertura comercial, según conjunto de variables (%)

	Miembro OMC		Mayor uso ACR		ACR con UE y/o EE.UU.	
	2003	2013	2003	2013	2003	2013
IDH muy alto (sobre 0.800)	100	100	25	30	50	68
Mayor Riqueza (PIB per cápita sobre USD 12745)	80	78	30	55	50	60
Más igualitarios (Índice GINI bajo 40)	100	79	13	52	10	40
Mayor Democratización (sobre 7 puntos en DS)	97	97	7	56	36	66
Democracias (6-10 en Polity IV)	91	94	15	54	21	55
Mayor Avance en Economía de Mercado (7-10 en MES)	100	97	10	59	48	73
Mayor adhesión a libertad económica (60-100 en IEF)	95	94	15	68	23	68
Mayor avance en rendición de Cuentas (superior a 0 en WGI)	95	97	11	40	32	70
Mayor efectividad del Gobierno (superior a 0 en WGI)	100	97	14	59	50	72
Mayor calidad regulatoria (superior a 0 en WGI)	97	100	23	67	42	79
Mayor respeto a Estado de derecho (superior a 0 en WGI)	96	97	19	40	41	63
Mayor importancia del comercio (% PIB)	71	83	13	44	19	43
Mayor importancia de las exportaciones (% PIB)	68	84	16	41	21	53
Mayor importancia de alimentos en exportaciones (% exportaciones de bienes)	93	97	10	48	3	42
Mayor importancia de manufacturas en exportaciones (% exportaciones de bienes)	86	93	17	65	27	63
Mayor importancia de combustibles en exportación (% exportaciones de bienes)	61	84	16	32	13	44
Mayor importancia de otros minerales en exportación (% exportaciones de bienes)	86	89	21	42	21	49

Fuente: Elaboración propia. Datos provenientes de BTI, IEF, PNUD, Polity IV, WGI, Banco Mundial y OMC.

4. Conclusiones

Una primera lectura de los resultados expuestos, nos presenta que en general, la preferencia es por acuerdos en el marco de la OMC, lo que no varía en el tiempo. Ello se explicaría porque en general la mayoría de los miembros de este organismo se incorporaron antes de la década del 2000. Por tanto, no habría necesariamente cambios en características institucionales a partir de la apertura comercial por esta vía, que al igual que los ACR implica la adopción de compromisos por parte de los países que los asumen.

Sí se presentan diferencias entre los países que han optado por ACR, en especial con la UE y EE.UU. Ello se explica en parte porque el espacio para crecer que tienen estos acuerdos es mayor a lo que se advierte en el plano multilateral. Por tanto, es más útil analizar el tipo de apertura basada en ACR, porque permite estudiar mayores contrastes. Se presenta sin duda, un componente de cercanía geográfica, lo que explicaría en parte el caso de los países europeos, y en menor medida el de Medio Oriente y África del Norte, por un lado, y América Latina por otro, aunque en esta última región se dan acuerdos tanto con la UE como con EE.UU. En el caso de otras regiones, si se da un incremento importante en el número de acuerdos, no es necesariamente con estos grandes bloques.

Los elementos interesantes que resaltan de la comparación, es que en 2013, hay un mayor progreso en el número de países que presentan mejores niveles de desarrollo institucional y que optan por una apertura comercial por la vía de acuerdos preferenciales. En diez años, el porcentaje de países, en especial aquellos que buscan acuerdos más profundos (UE y EE.UU.) presentan mejores indicadores de desarrollo humano (“muy alto”) y de riqueza. No obstante, si bien ha aumentado el porcentaje de aquellos que son más igualitarios en la distribución del ingreso, se sugiere que otro tipo de políticas no comerciales serían las que estarían influyendo en este sentido. Lo anterior puede guardar relación asimismo con que, los resultados sugieren que el progreso en los procesos de democratización aumenta entre quienes optan por acuerdos con estos bloques, al igual que las condiciones de la democracia en los mismos.

Es mayor la coincidencia entre quienes optan por profundizar sus economías de mercado y la adopción de estos acuerdos. Sin embargo, mayores avances en este proceso, lo que indicaría el MES, no necesariamente se condice con una adhesión mayor a los principios de una economía de libre mercado. En ese sentido, si bien tiende a aumentar en este período el número de países que tienen en funcionamiento este tipo de acuerdos y que presentan una mejor evaluación en la percepción de sus indicadores de gobernanza, este incremento es menor al que se presenta al cruzar los datos. Eso sí, el que más aumenta es el de la calidad regulatoria, que es un elemento que aparece presente en los argumentos revisados respecto al impacto que tendrían los ACR.

Tomando en cuenta sus flujos globales de comercio, es menor el número de países donde la exportación de productos alimenticios es de especial relevancia que tienen ACR con alguno de estos grandes bloques, lo que podría explicarse a partir de las particularidades del comercio agrícola, altamente subsidiado tanto en la UE como en EE.UU.

Finalmente, señalar que el análisis desarrollado en estas páginas permite observar determinadas características que tiene este conjunto de países que habían iniciado procesos de transformación, en función de sus distintos tipos de apertura. En paralelo, es necesario tomar en cuenta las limitaciones que presenta un trabajo de las características que se desarrolla en este texto, en especial porque plantea preguntas a desarrollar.

En primer lugar, dadas las características del trabajo, no conocemos las relaciones de causalidad, lo cual es una de las limitaciones de un análisis descriptivo de los datos. Por tanto, para avances posteriores se prevé utilizar técnicas econométricas sobre los datos presentados. Lo que sí es posible aventurar, es que hay argumentos que permitirían sugerir la hipótesis en otras investigaciones de una relación entre un mejor entorno para el desarrollo del sector privado con la presencia de estos acuerdos, lo que se condice con las referencias consultadas respecto a los ACR, coincidencia de estas mejoras.

Al mismo tiempo, junto con los resultados, es interesante considerar las ausencias. En primer lugar, sabemos un punto de inicio, que es 2003 y uno de llegada, que es 2013. Para conocer la trayectoria, deberíamos

conocer que pasó entre esos años, lo que no se aborda en este documento y es un punto a considerar en otros trabajos. Al mismo tiempo, en el ejercicio comparativo se presenta el problema de establecer criterios en común, lo que implica no tomar en cuenta características particulares de cada país, que en este caso son realidades muy diversas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aaronson, S. y Abouharb, M. (2013). Does the WTO help member states improve governance? *World Trade Review*.
- Anderson, R., Pelletier, P., Osei-Lah, K. y Müller, A. (2011). Assessing the value of future accessions to the WTO Agreement on Government Procurement (GPA): Some new data sources, provisional estimates, and an evaluative framework for individual WTO members considering accession. *WTO Staff Working Paper*.
- Baccini, L., Dür, A., Elsig, M. y Milewicz, K. (2011). The design of preferential trade agreements: A new dataset in the making. *WTO Staff Working Paper*.
- Baccini, L. y Urpelainen, J. (2014). International Institutions and Domestic Politics: Can Preferential Trading Agreements Help Leaders Promote Economic Reform? *The Journal of Politics*, 76(01), 195-214.
- Beck, U. (2008). *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Buenos Aires: Paidós, Estado y Sociedad.
- Beck, U. (2010). *La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad*. Barcelona: Paidós Ibérica.
- Bertelsmann Stiftung, D. (2014). *Transformation Index BTI 2014, Methodology* [en línea]. Disponible en: <http://www.bti-project.org/index/methodology/> (Consulta: 2014, 8 de noviembre)
- Bohle, D. y Greskovits, B. (2007). Neoliberalism, embedded neoliberalism and neocorporatism: Towards transnational capitalism in Central-Eastern Europe. *West European Politics*, 30(3), 443-466.
- Bresser Pereira, L.C., Maravall, J.M. y Przeworski, A. (1995). *Las reformas económicas en las nuevas democracias. Un enfoque socialdemócrata*. Madrid: Alianza Editorial.
- Carney, M., Gedajlovic, E. y Yang, X. (2009). Varieties of Asian capitalism: Toward an institutional theory of Asian enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*, 26(3), 361-380.

- Crouch, C. (2011). *The strange non-death of neo-liberalism*. Cambridge: Polity.
- De Melo, M., Denizler, C., Gelb, A. y Tenev, S. (2001). Circumstance and choice: The role of initial conditions and policies in transition economies. *The World Bank Economic Review*, 15(1), 1-31.
- Dür, A., Baccini, L. y Elsig, M. (2013). The design of international trade agreements: Introducing a new dataset. *The Review of International Organizations*, 1-23.
- Elsig, M. (2007). The EU's Choice of Regulatory Venues for Trade Negotiations: A Tale of Agency Power? *Journal of Common Market Studies*, 45(4), 927-948.
- Gathii, J. (2011). The neoliberal turn in regional trade agreements. *Washington Law Review*, 86(3), 421-474.
- Goode, W. (2007). *Dictionary of trade policy terms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hall, P. y Soskice, D. (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hall, P. y Thelen, K. (2009). Institutional change in varieties of capitalism. *Socio-Economic Review*, 7(1), 7-34.
- Hall, P. y Lamont, M. (Eds.) (2013). *Social resilience in the neoliberal era*. New York: Cambridge University Press.
- Harvey, D. (2007). *A Brief History of Neoliberalism*. New York: Oxford University Press.
- International Labor Organization, The. (2014). *Trade Union Membership Statistics*. Ginebra: The International Labor Organization.
- Jackson, G. y Deeg, R. (2006). How many varieties of capitalism? Comparing the comparative institutional analyses of capitalist diversity. Colonia: Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Mastruzzi, M. (2010). Worldwide governance indicators project. Methodology and Analytical Issues. *Policy Research Working Paper*: World Bank, The.
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Mastruzzi, M. (2014). *Worldwide Governance Indicators* [en línea]. Disponible en: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home> (Consulta, 2015).
- Manger, M. y Shadlen, K. (2014). Political Trade Dependence and North-South Trade Agreements. *International Studies Quarterly*, 58(1), 79-91.

- Mansfield, E. y Milner, H. (2012). *Votes, vetoes, and the political economy of international trade agreements*. Princeton: Princeton University Press.
- Milewicz, K. y Elsig, M. (2013). The Hidden World of Multilateralism: Treaty Commitments of Newly Democratized States in Europe. *International Studies Quarterly*, 58 (2), 322-335.
- Miroudot, S., Pinali, E. y Sauter, N. (2007). The Impact of Pro-Competitive Reforms on Trade in Developing Countries. *OECD Papers*, 7(6), 1-80. doi: 10.1787/147131508107.
- Nölke, A., y Vliegenthart, A. (2009). Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61(04), 670-702.
- OECD (2014). OECD Income Distribution Database: Gini, poverty, income, Methods and Concepts. *Social and welfare issues*. Paris: OECD.
- Pierson, P. (2000). Increasing returns, path dependence, and the study of politics. *American political science review*, 94(2), 251-267.
- Przeworski, A. (1991). *Democracy and the market. Political and economic reforms in Eastern Europe and Latin America*. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Ravenhill, J. (2011). Regional Trade Agreements. En John Ravenill (Ed.), *Global Political Economy* (3 ed., pp. 560). Oxford: Oxford University Press.
- Rodrik, D. (2000). *Trade policy reform as institutional reform*. Washington D.C.: Inter-American Development Bank.
- Schmidt, V. y Thatcher, M. (Eds.) (2013). *Resilient liberalism in Europe's political economy*. New York: Cambridge University Press.
- Urquidí, V.H. (2005). *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, John. (1990). What Washington Means by Policy Reform [en línea]. Disponible en: <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486> (Consulta: 2015).
- Williamson, J. (2009). A Short History of the Washington Consensus. *Law and Business Review. Am.*, 15, 7.
- World Bank Group, The. (2014). GINI index (World Bank estimate). *World Development Indicators 2015* [en línea]. Disponible en: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>. (Consulta, 2014).

World Trade Organization, The. (2011). La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia *Informe sobre el Comercio Mundial*. Ginebra: World Trade Organization.