



Aviso Legal

Capítulo de libro

Título de la obra:

La estructura de la integración comercial profunda en América Latina

Autor:

Fuentes Sosa, Ninfa M.

Forma sugerida de citar:

Fuentes, N. M. (2017). La estructura de la integración comercial profunda en América Latina. En D. Salinas (Ed.), *América Latina: nuevas relaciones hemisféricas e integración*. Universidad Iberoamericana; Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe.

Publicado en el libro:

América Latina : nuevas relaciones hemisféricas e integración

ISBN: 978-607-02-9305-4

Los derechos patrimoniales del capítulo pertenecen a la Universidad Nacional Autónoma de México. Excepto donde se indique lo contrario, este capítulo en su versión digital está bajo una licencia Creative Commons Atribución-No comercial-Sin derivados 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0 Internacional). <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>



D.R. © 2021 Universidad Nacional Autónoma de México.
Ciudad Universitaria, Alcaldía Coyoacán, C. P. 04510, México, Ciudad de México.

Centro de Investigación sobre América Latina y el Caribe Piso 8
Torre II de Humanidades, Ciudad Universitaria, C.P. 04510, Ciudad de México. <https://cialc.unam.mx/>
Correo electrónico: betan@unam.mx

Con la licencia:



Usted es libre de:

- ✓ Compartir: copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato.

Bajo los siguientes términos:

- ✓ Atribución: usted debe dar crédito de manera adecuada, brindar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante.
- ✓ No comercial: usted no puede hacer uso del material con propósitos comerciales.
- ✓ Sin derivados: si remezcla, transforma o crea a partir del material, no podrá distribuir el material modificado.

Esto es un resumen fácilmente legible del texto legal de la licencia completa disponible en:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>

En los casos que sea usada la presente obra, deben respetarse los términos especificados en esta licencia.

LA ESTRUCTURA DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL PROFUNDA EN AMÉRICA LATINA

Ninfa M. Fuentes Sosa

INTRODUCCIÓN

A pesar de que durante más de 15 años la integración comercial profunda ha sido tema recurrente de interés político y académico, este interés no ha sido acompañado por una conceptualización clara de qué constituye este tipo de integración, ni de cuáles son los beneficios concretos que los países obtienen de dichos procesos. En la región de América Latina, continuamente se reportan los esfuerzos de líderes políticos para lograr profundizar la integración a partir de la firma de acuerdos comerciales. De manera contrastante, recientemente la Organización Mundial del Comercio¹ reportó que el concepto de integración profunda tiende a utilizarse indiscriminadamente para caracterizar cualquier medida que va más allá de extender concesiones arancelarias preferenciales. Esta organización también reportó que no existe un método internacionalmente aceptado para evaluar el nivel de integración profunda en los acuerdos comerciales. Esta situación limita preocupantemente las posibilidades de que se evalúe adecuadamente qué alternativas de inserción en la economía internacional son más efectivas para promover el desarrollo económico de los países de América Latina.

En consecuencia, en esta investigación se intenta favorecer el cambio del centro del debate sobre los mecanismos que promueven la integración profunda, hacia entender qué es integración profunda y cuál es el tipo de integración que prevalece en la región. Así, los objetivos principales de este capítulo son: contribuir a clarificar qué es integración profunda y mostrar, a partir de los acuerdos suscritos por los países de América Latina, qué formas ha tomado este tipo de integración en la región. Las principales contribuciones de esta investigación son: adaptar

y ampliar la categorización elaborada por la OMC² que distingue los márgenes verticales y horizontales de la integración profunda; identificar la estructura subyacente de la profundidad de integración y compararla con las categorías desarrolladas analíticamente; y, sobre esta base, analizar información detallada e inédita sobre el contenido de los acuerdos.

Para realizar esta investigación, se desarrolló una base de datos sobre el nivel de integración profunda de las disposiciones contenidas en los acuerdos estudiados. La base de datos incluye 256 diadas directas con un total de 110 de datos recopilados para cada acuerdo.³ Actualmente esta es la base de datos que existe más amplia y detallada sobre la profundidad de los acuerdos comerciales establecidos por los países de América Latina.

Este capítulo se estructura de la siguiente manera. Primero, se desarrolla el concepto de integración profunda que se usa en esta investigación y se caracteriza en sus márgenes horizontal y vertical. Segundo, se explican los aspectos metodológicos que guían la recolección de datos, la selección de unidad de análisis, y la medición de la profundidad de las diversas áreas que componen cada acuerdo. Tercero, se presentan la operacionalización, medición y análisis empírico que respaldan la diferenciación entre los márgenes y la asignación analítica de las provisiones y los mecanismos en cada uno de ellos. Cuarto, se presenta el panorama general de las variaciones en el tipo y grado de profundidad de la integración comercial. Quinto, se reportan los resultados del análisis de componentes principales. Finalmente, se presentan las conclusiones de este capítulo.

Los resultados más relevantes son que la estructura de integración profunda de los acuerdos comerciales analizados corresponde a la categorización desarrollada. También es posible observar un patrón acentuado en los acuerdos Norte-Sur y que se mantuvo a través del período de estudio. Este patrón muestra que la integración en la región ha alcanzado mayor profundidad en el margen horizontal que en el vertical. Este es un resultado importante porque implica que la integración se ha profundizado en aquellas disposiciones que promueven que las ganancias de la liberalización se concentren en

grupos reducidos de exportadores y no en los que benefician al sector exportador en su conjunto. Finalmente, el análisis de la estructura de la integración muestra también tensiones, por ejemplo, entre la profundidad de la integración y la legitimidad de los acuerdos.

INTEGRACIÓN COMERCIAL PROFUNDA

La falta de información acerca del contenido detallado de los acuerdos dificulta la clara conceptualización del término integración profunda. En el enfoque más común se considera únicamente si existe o no un acuerdo entre países⁴ y se les atribuyen efectos y disposiciones homogéneos.⁵ Recientemente, varios investigadores⁶ han señalado la necesidad de analizar el contenido de los acuerdos comerciales, pues la variación en su contenido no sucede aleatoriamente, sino que responde a intereses políticos y económicos específicos.⁷ Así, pese que existen numerosos estudios sobre integración comercial, no hay suficiente información sobre qué disposiciones constituyen dicha integración.

En general, pocos estudios conceptualizan claramente qué es integración comercial profunda; y entre los que lo hacen, existen amplias variaciones. Algunos autores asocian profundidad con los niveles de legalización/obligación en algunos de sus componentes,⁸ o con los tipos de acuerdos.⁹ Otros caracterizan la profundidad de un acuerdo indirectamente a partir del análisis de su credibilidad,¹⁰ su compatibilidad con el sistema multilateral,¹¹ su incidencia en políticas y regulaciones domésticas,¹² o la incorporación de medidas que no son específicamente comerciales.¹³

Para evaluar variaciones en la profundidad de la integración, esta investigación amplía la caracterización sugerida por la OMC,¹⁴ que distingue entre márgenes verticales y horizontales. El primero se refiere a la profundidad institucional; el segundo se refiere a la liberalización en áreas más allá de la reducción arancelaria. La razón más importante para utilizar esta clasificación como una base general es que su división analítica refleja las principales dimensiones consideradas en la definición más básica de profundidad.¹⁵ Las distancias horizontal y vertical desde la parte superior o inferior de la superficie de algo corresponderían a los

márgenes horizontal y vertical, respectivamente; y la cualidad de ser intenso o extremo es evaluada en ambos márgenes. Extendiendo esta clasificación, es posible capturar también las variaciones principales de las otras interpretaciones de profundidad mencionadas en el párrafo anterior, como subconjuntos de los márgenes verticales y horizontales.

La clasificación que se desarrolla en esta investigación permite también explorar la estructura general de los acuerdos en términos de qué tan exclusivos son sus beneficios. El criterio más simple para clasificar las provisiones y áreas comerciales dentro del margen horizontal o del margen vertical es determinar si son aplicables solamente en áreas específicas del acuerdo, o en el acuerdo como un todo, respectivamente. Es decir, permite comprender si el diseño de los acuerdos favorece que los beneficios se concentren en un número reducido de exportadores o si promueve beneficios para todo el sector exportador en su conjunto; y con respecto al componente de legitimidad, si se consideran sectores más amplios de la población.

ENFOQUE METODOLÓGICO

El objeto de análisis en esta investigación son los acuerdos comerciales firmados por los países de América Latina y sus socios de 1982 a 2010. Los acuerdos analizados son concretos, tienen como uno de sus objetivos liberalizar la mayoría del comercio entre sus miembros, y éstos pueden estar localizados dentro o fuera de la región.¹⁶ La investigación incluye los textos disponibles (más del 75%) de todos los acuerdos recíprocos de liberalización comercial establecidos por los países de América Latina de 1982 a 2010.¹⁷

Las provisiones de los acuerdos fueron codificadas en diadas directas pese a que en términos prácticos esta aproximación aumenta considerablemente el esfuerzo y el tiempo necesarios para esta etapa de la investigación. La razón principal es que cada uno de los acuerdos establece disposiciones y excepciones específicas para cada país miembro. Así, el uso de diadas indirectas puede provocar que las mediciones de la profundidad de los acuerdos sean erróneas. Por ejemplo, el artículo 106 del acuerdo de libre comercio entre Chile y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) permite a los países

miembros de la AELC la aplicación provisional del acuerdo antes de su ratificación, pero no lo permite a Chile. De este modo, el ignorar variaciones en el contenido de los acuerdos puede afectar la validez del análisis. Otro problema es que no existen criterios claros sobre las mediciones que deberían generalizarse al resto de los miembros de un acuerdo.¹⁸

Como referencia para identificar las provisiones relevantes en cada margen y para guiar la recolección de datos se consultaron numerosos estudios sobre áreas específicas de los acuerdos. Asimismo, se favoreció un enfoque general por área en lugar de uno más específico por producto o industria.¹⁹ En cada margen se construyeron indicadores de profundidad, agregados con base en factores para mantener en la mayor medida posible la variación de los datos originales.²⁰ Finalmente, se seleccionó el análisis de componentes principales para examinar la pertinencia de la categorización desarrollada. Este análisis es útil para reemplazar un grupo de variables correlacionadas con un grupo reducido de éstas. Además, es útil también para identificar e interpretar la estructura subyacente de los datos en términos de sus componentes básicos.²¹ Este segundo aspecto permite comprender la estructura de los datos y así comprobar si ésta corresponde con la caracterización de la profundidad desarrollada analíticamente.

PROFUNDIDAD EN EL MARGEN VERTICAL

En el margen vertical se encuentran disposiciones relativas al marco institucional del acuerdo. Las instituciones constituyen las reglas y expectativas dentro de las que las disposiciones de un acuerdo son designadas, seleccionadas e implementadas.²² Entonces, para determinar su contribución al margen vertical, en esta investigación se evalúa el grado en que se establecen reglas sobre el alcance y la capacidad institucional del acuerdo y la medida en que se requiere que dichas reglas cuenten con la aprobación de la población general de cada uno de los países miembros. De acuerdo con estos criterios, el margen vertical incluye el tipo de acuerdo y su poder de decisión, requisitos de legitimidad para la entrada en vigor, enmienda y permanencia del acuerdo, y las capacidades de sus principales instituciones. A

continuación se explica esquemáticamente la importancia de cada una de estas áreas y la manera en que fueron codificadas y medidas en términos de la profundidad alcanzada.

En esta investigación se considera que el poder de decisión de las instituciones de un acuerdo depende no solamente de su mandato, también es importante la existencia de mecanismos de seguimiento a las decisiones adoptadas. La evaluación de la profundidad del acuerdo, a partir de la asignación arbitraria de valores a los diferentes tipos de acuerdos, ha sido una simplificación útil,²³ sin embargo, esta manera de medir la profundidad no captura aspectos importantes. Por ejemplo, no es claro si el diseño inicial de una unión aduanera, como el MERCOSUR, con resoluciones no vinculantes, tiene mayor profundidad vertical que una zona de libre comercio, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con mecanismos más desarrollados (aunque aún muy imperfectos) para asegurar que se cumplan las resoluciones de sus órganos de administración. Además, con respecto a los acuerdos firmados por los países de América Latina también existen limitaciones para determinar variaciones en los acuerdos suscritos, pues en su mayoría se trata de acuerdos de libre comercio. Por estos motivos, además de considerar el tipo de acuerdo,²⁴ en esta investigación también se toma en consideración la fortaleza de los mecanismos de seguimiento y cumplimiento a las decisiones adoptadas por las principales instituciones.

En el mismo orden de ideas, a las capacidades institucionales identificadas en otros estudios²⁵ también se añadieron aspectos que se consideraron relevantes para medir la profundidad del margen vertical.²⁶ El nivel de profundidad más bajo corresponde a actividades de promoción de la cooperación; el nivel de profundidad más alto se alcanza cuando se puede incidir en disposiciones comerciales.

Los acuerdos que requieren mayor legitimidad son clasificados también como relativamente más profundos con respecto al resto de los acuerdos. En esta área también se extendieron otras categorizaciones en la literatura²⁷ para incluir procesos adicionales de aprobación, modificación, y renovación de los acuerdos. La importancia de la legitimidad de las instituciones radica en que las instituciones con más

altos niveles en esta área tienen también más credibilidad y están en mejores condiciones para ejecutar sus funciones frente a la presión de grupos de interés, con respecto a instituciones con bajos niveles de legitimidad.²⁸ Por ejemplo, de acuerdo con el BID,²⁹ la falta de legitimidad contribuyó a que instituciones del Mercado Común Centroamericano (MCCA) no operen correctamente pues no lograron aislarse de la presión de grupos de interés y agentes privados. Con base en estos argumentos, en este estudio se considera que cuando se permite la aplicación provisional de los acuerdos antes de su ratificación, o cuando los términos del acuerdo pueden cambiarse de manera discrecional, aumentan los espacios para incluir modificaciones que beneficien a grupos reducidos de la sociedad. Entonces, los valores de profundidad más altos corresponden a los acuerdos que requieren los máximos niveles de legitimidad (por ejemplo, ratificación por parte de la legislatura) para autorizar su entrada en vigor y modificación. Finalmente, con respecto a la permanencia del acuerdo, se considera que ésta es más profunda cuando existen límites a su aplicación provisional antes de que éste sea ratificado y cuando los acuerdos no requieren renovación, reduciendo así también los espacios de oportunismo y discrecionalidad en su aplicación.

PROFUNDIDAD EN EL MARGEN HORIZONTAL

En el margen horizontal, se encuentran disposiciones que afectan políticas y regulaciones internas extendiendo la liberalización más allá de reducciones arancelarias. La evaluación de la profundidad horizontal es más compleja que la de la vertical pues requiere un mayor número de distinciones analíticas. Dentro de las disposiciones estudiadas, se distinguieron las que modifican instrumentos de política interna y mecanismos regulatorios, las que limitan la capacidad de los gobiernos para defender sus industrias domésticas, y las que crean mecanismos de apoyo y cumplimiento en áreas específicas del acuerdo. Estas áreas tienen en común que la profundidad de la integración se incrementa cuando se eliminan mecanismos e instrumentos de planeación y gestión de política doméstica de los estados miembros de los acuerdos.

En el área sobre instrumentos de política interna y de mecanismos regulatorios la dirección de la profundidad en cada área se estableció de

acuerdo con los siguientes criterios. El régimen de reglas de origen varía a lo largo de tres ejes principales: *de minimis*, acumulación, y certificación, y en cada uno se alcanza el nivel más alto de profundidad cuando se incluyen disposiciones que permiten las proporciones más bajas de contenido originario, el grado de acumulación más alto, y la mayor facilidad para tramitar la certificación de origen, respectivamente.³⁰ El área de barreras técnicas al comercio es más profunda en la medida en que se reducen más los espacios y posibilidades de discriminación.³¹ En el mismo sentido, el área de contratación pública es relativamente más profunda cuando se reducen los espacios de discrecionalidad que pueden dar lugar a prácticas discriminatorias.³² El área de competencia es relativamente más profunda cuanto mayor sea el número de prácticas anticompetitivas que el acuerdo regula.³³ El área de servicios alcanza el nivel más profundo de integración cuando incluye las cláusulas de nación más favorecida y de trato nacional, y cuando un mayor número de sectores de servicios son sustancialmente cubiertos.³⁴

En el caso de medidas contingentes, a las categorías identificadas en numerosos estudios³⁵ se extendieron para capturar en qué medida las disposiciones de los acuerdos limitan el uso de salvaguardas globales y bilaterales, y de impuestos antidumping y cuotas compensatorias. De forma consistente con el análisis del resto de las áreas, en estos casos los niveles de profundidad más altos se alcanzan en la medida en que los gobiernos pierden las capacidades de proteger a sus industrias domésticas ante perturbaciones externas o daños por las prácticas comerciales desleales de otros países. Finalmente, la creación de mecanismos de apoyo y cumplimiento³⁶ de las provisiones en áreas específicas mencionadas en esta subsección aumenta la profundidad horizontal.

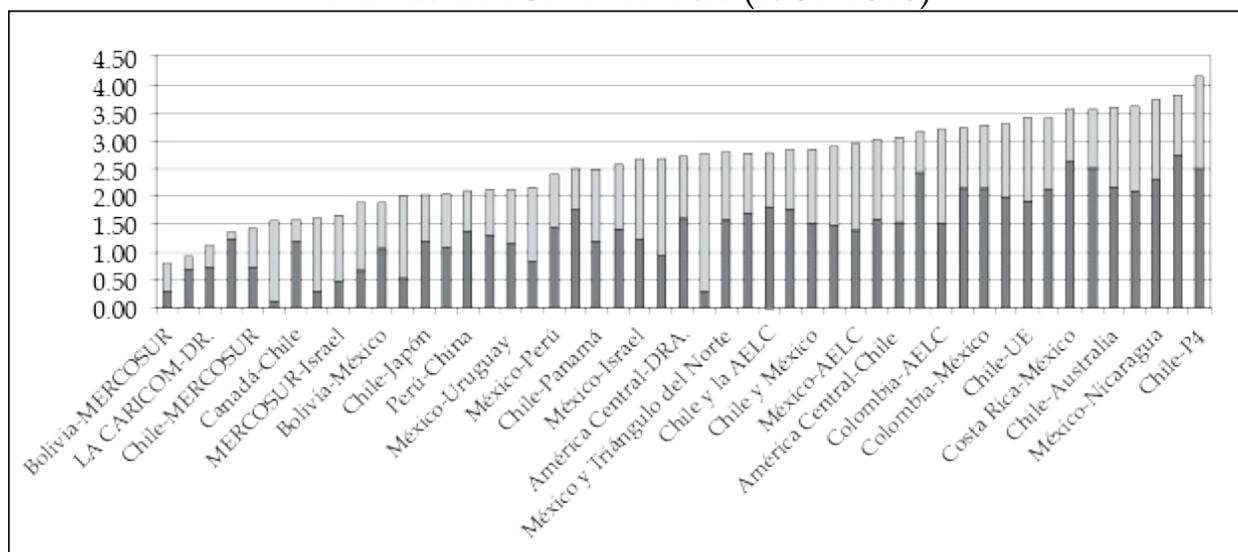
PANORAMA GENERAL DE LA INTEGRACIÓN PROFUNDA

EN AMÉRICA LATINA

Esta sección proporciona una descripción general de las variaciones en la naturaleza y nivel de profundidad de los acuerdos firmados por los países de América Latina de 1982 a 2010. Se enfatizan las variaciones en

los márgenes vertical y horizontal de cada uno de los acuerdos y entre los acuerdos comerciales. En el Cuadro 1 se reportan los valores promedio de profundidad alcanzados en los márgenes vertical y horizontal de cada uno de los acuerdos analizados. De manera complementaria, la Gráfica 1 permite una visión de conjunto de la profundidad promedio en los márgenes horizontal y vertical de cada uno de los acuerdos comerciales.

GRÁFICA 1
NIVEL DE INTEGRACIÓN PROFUNDA PROMEDIO DE LOS
MÁRGENES HORIZONTALES (GRIS OSCURO) Y VERTICALES
(GRIS CLARO) EN LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS POR
LOS PAÍSES
DE AMÉRICA LATINA (1982-2010)

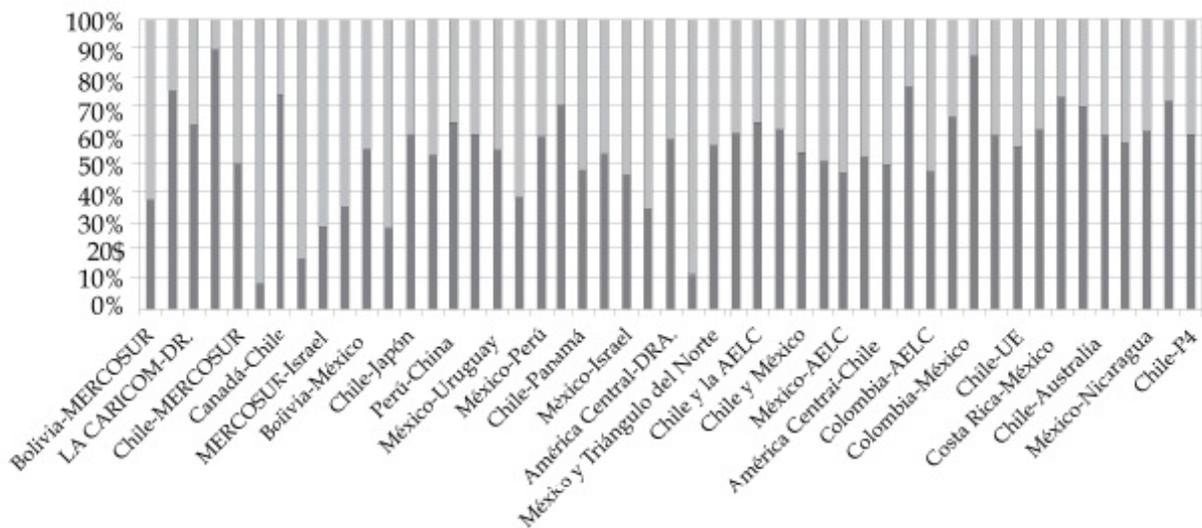


Fuente: elaboración propia con base en los textos originales de los acuerdos comerciales especificados en el Cuadro 1.

La Gráfica 1 de valores promedio permite identificar los acuerdos con mayor profundidad en sus textos legales. Después de agregar las puntuaciones medias de los márgenes horizontales y verticales para cada acuerdo, la puntuación máxima posible es de seis y la puntuación mínima es cero. El valor más alto corresponde a un caso hipotético en el que todos los miembros de un acuerdo obtuvieron la puntuación más alta en cada una de las áreas que lo componen. En el otro extremo, el valor más bajo corresponde a un caso hipotético en que todos los miembros de un acuerdo obtuvieron las puntuaciones más bajas en cada

una de las áreas que lo componen. La Gráfica 1 muestra que claramente existen diferencias entre los acuerdos, considerando el nivel de integración profunda como una medida general por acuerdo. Las diferencias son aún más evidentes cuando se compara también la profundidad de integración desagregada en los márgenes vertical y horizontal. La Gráfica 2 muestra el puntaje promedio alcanzado en cada uno de los acuerdos comerciales, diferenciando la profundidad en los márgenes horizontal y vertical.

GRÁFICA 2
PROFUNDIDAD EN LOS MÁRGENES HORIZONTALES (GRIS OBSCURO) Y VERTICALES (GRIS CLARO) COMO PROPORCIÓN DEL PROMEDIO TOTAL DE INTEGRACIÓN PROFUNDA EN LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS EN AMÉRICA LATINA (1982-2010)



Fuente: elaboración propia con base en los textos originales de los acuerdos comerciales especificados en el Cuadro 1 (todas las barras son relativas a la puntuación total resultante de la integración profunda de la adición de los márgenes verticales u horizontales).

Al contrastar las aportaciones de cada margen, en la Gráfica 2, con los valores totales, en la Gráfica 1, se hacen evidentes variaciones desconcertantes entre los acuerdos. Los valores mínimos corresponden a los acuerdos de libre comercio Bolivia-MERCOSUR (0.81) y Perú-Tailandia (0.93). Los valores más altos corresponden a los acuerdos de libre comercio México-Nicaragua (3.73), Canadá-Colombia (3.81), y Chile-P4 (4.15). Considerando los valores totales de profundidad de la integración es difícil identificar tendencias claras. Este aspecto puede ser

ilustrado con los casos de México y Chile, que son los países con el mayor número

CUADRO 1
NIVEL DE INTEGRACIÓN PROFUNDA PROMEDIO EN LOS MÁRGENES HORIZONTAL Y VERTICAL
DE CADA UNO DE LOS ACUERDOS ANALIZADOS

Año	Acuerdo	Margen horizontal	Margen vertical	Año	Acuerdo	Margen horizontal	Margen vertical
1991	MERCOSUR	0.3	2.46	2004	R. Dominicana-CAFTA	2.12	1.3
1992	TLCAN	1.75	1.08	2005	Chile-China	0.91	1.77
1994	Colombia-México	2.86	0.41	2005	Chile-P4	2.51	1.64
1994	Costa Rica-México	2.6	0.97	2005	MERCOSUR - Perú	1.08	0.97
1996	Bolivia-MERCOSUR	0.31	0.5	2006	Chile-Colombia	1.69	1.1
1996	Canadá-Chile	1.17	0.41	2006	Chile-Panamá	1.19	1.3
1996	Chile-MERCOSUR	0.71	0.71	2006	Chile-Perú	1.98	1.33
1997	México-Nicaragua	2.29	1.44	2006	Colombia-Estados Unidos	2.49	1.08
1997	México-UE	1.28	0.84	2006	Panamá-Singapur	1.23	0.14
1998	CARICOM-R. Dominicana	0.72	0.41	2007	Chile-Japón	1.21	0.81
1998	Centroamérica-R. Dominicana	1.6	1.13	2007	Colombia-Triángulo del norte	1.58	1.44
1998	Chile-México	1.53	1.3	2007	MERCOSUR - Israel	0.46	1.2
1999	Centroamérica-Chile	1.52	1.55	2008	Canadá-Colombia	2.73	1.08
2000	México-Israel	1.23	1.44	2008	Chile-Australia	2.16	1.44

2000	México-Triángulo del norte	1.57	1.22	2009	Chile-Turquía	0.12	1.44
2000	México-AELC	1.38	1.55	2009	Perú-China	1.35	0.74
2001	Canadá-Costa Rica	0.67	1.22	2010	Bolivia-México	1.05	0.85
2002	Centroamérica - Panamá	2.08	1.55	2010	Costa Rica- China	0.83	1.33
2002	Chile-UE	1.91	1.5	2010	Perú-Corea del sur	2.42	0.74
2003	Chile-Estados Unidos	2.14	1.08	2010	Perú-Tailandia	0.7	0.23
2003	Chile-Corea	1.47	1.41	2011	Colombia -AELC	1.51	1.69
2003	Chile-EFTA	1.8	1	2011	México-Perú	1.42	0.97
2003	México-Uruguay	1.16	0.97	2011	Perú-AELC	1.38	1.21
2004	CARICOM-Costa Rica	0.27	1.36	2011	Perú-Japón	1.72	0.74
2004	México-Japón	0.54	1.44				

Fuente: elaboración propia con base en los textos originales de los siguientes acuerdos comerciales: Bolivia-México, Bolivia-MERCOSUR, Canadá-Colombia, Canadá-Chile, Canadá-Costa Rica, CARICOM-República Dominicana, CARICOM-Costa Rica, Centroamérica-Chile, Centroamérica-Panamá, Centroamérica - República Dominicana, Chile-Australia, Chile-China, Chile-Colombia, Chile-Estados Unidos, Chile - México, Chile-Panamá, Chile-Perú, Chile-Turquía, Chile-Corea, Chile-EFTA, Chile-Japón, Chile-MERCOSUR, Chile-P4, Chile-UE, Colombia-AELC, Colombia-Estados Unidos, Colombia-México, Colombia-Triángulo del norte, Costa Rica-China, Costa Rica - México, MERCOSUR, MERCOSUR-Israel, MERCOSUR - Perú, México - Israel, México-Japón, México - Nicaragua, México-Perú, México-Triángulo del norte, México - UE, México-AELC, México-Uruguay, Panamá-Singapur, Perú-AELC, Perú-China, Perú-Corea del sur, Perú-Japón, Perú-Tailandia, República Dominicana-CAFTA, TLCAN.

de acuerdos comerciales en la región. En cada uno de estos dos países no existe consistencia en el nivel de la profundidad de los acuerdos que han firmado. Es decir, cada uno de ellos ha suscrito una serie de acuerdos con muy diferentes niveles de profundidad entre sí. En ambos casos, la profundidad promedio del total de los acuerdos es menor que la alcanzada en los acuerdos de libre comercio entre Chile y Turquía y entre México y Bolivia. Asimismo, México y Chile también alcanzaron valores de integración profunda superiores al promedio (3.5) en los acuerdos de libre comercio entre México y Nicaragua, y entre Chile y el resto de los países del P4.

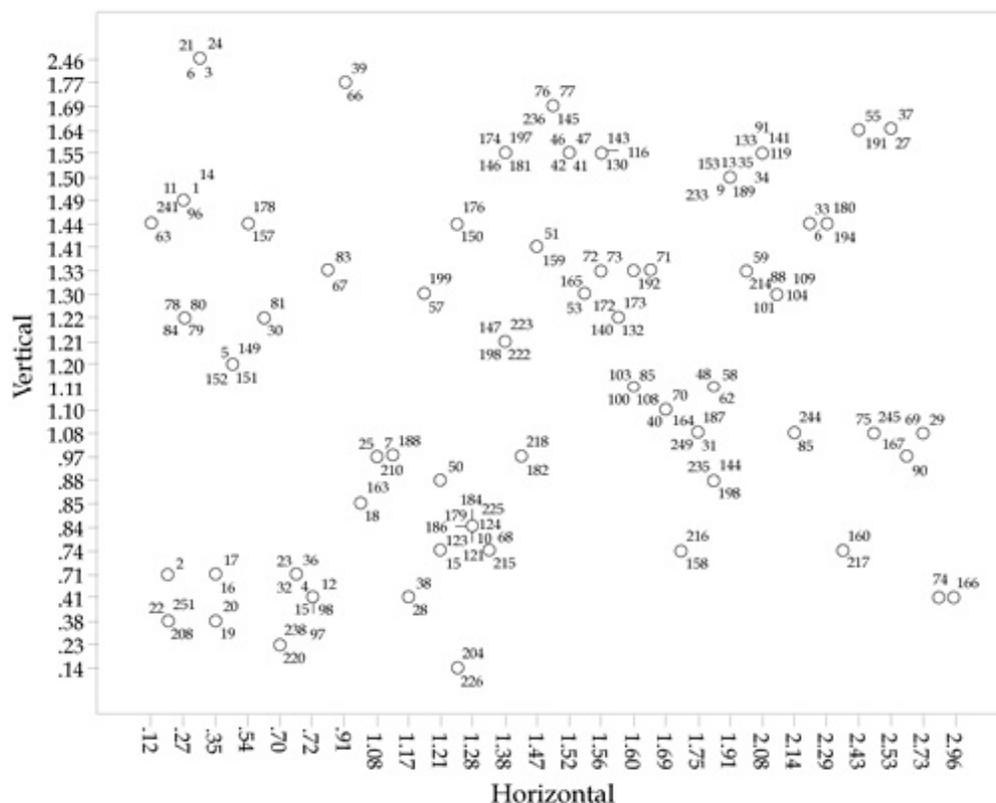
Por otra parte, como se muestra a continuación en los Gráficos 3 y 4, también es posible observar tendencias contrastantes entre la profundidad alcanzada en el margen horizontal y el vertical en cada uno de los acuerdos y tendencias contra-intuitivas a través del tiempo. La Gráfica 3 presenta la dispersión de los márgenes vertical y horizontal correspondiente a cada uno de los acuerdos diádicos analizados. El Cuadro 2 identifica los acuerdos, países y socios comerciales correspondientes a cada uno de los acuerdos diádicos analizados y representados en la Gráfica 3.

Se esperaría que mayores compromisos y cobertura en el margen horizontal requirieran del apoyo y coordinación que proveerían instituciones sólidas y legítimas en el margen vertical. Sin embargo, en la Gráfica 3 muestra la existencia de acuerdos comerciales con márgenes verticales profundos y márgenes horizontales de profundidad media. En el 28% de los acuerdos comerciales analizados, el promedio del margen vertical es menor que el del horizontal. Estos acuerdos son MERCOSUR, Chile-Turquía, CARICOM-Costa Rica, México-Japón, MERCOSUR-Israel, Canadá-Costa Rica, Costa Rica-China, México-Israel, Bolivia-MERCOSUR, Colombia-AELC, México-AELC, Chile-Panamá, América Central-Chile. Por ejemplo, el acuerdo Panamá-Singapur alcanzó un valor total de menos de 1.5, de los cuales más del 89% corresponde al margen horizontal.

GRÁFICA 3

GRÁFICO DE DISPERSIÓN DE LA PROFUNDIDAD EN LOS

MÁRGENES HORIZONTALES Y VERTICALES EN CADA UNO DE LOS ACUERDOS DIÁDICOS (IDENTIFICADOS EN EL CUADRO 2)



Fuente: elaboración propia con base en los textos originales de los acuerdos comerciales especificados en el Cuadro 2.

Por el contrario, solamente en el 14% de los acuerdos el promedio en el margen vertical es superior al promedio en el margen horizontal en más de un punto. Estos acuerdos son Colombia-México, Perú-Corea del Sur, Canadá-Colombia, Costa Rica-México, Colombia-Estados Unidos, Panamá-Singapur, Chile-Estados Unidos. Por ejemplo, si bien el MERCOSUR tiene un promedio total 2.76, casi el 90% corresponde al margen vertical. La evolución temporal de la profundidad de cada margen parece contra-intuitiva porque se esperaría que en la medida en que pasa el

CUADRO 2
PAÍSES MIEMBROS DE LOS ACUERDOS DIÁDICOS ANALIZADOS

Diada	País	Socio	Acuerdo	Diada	País	Socio	Acuerdo
1	Antigua y Barbuda	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica	68	China	Perú	Perú-China
2	Argentina	Bolivia	Bolivia-MERCOSUR	69	Colombia	Canadá	Canadá-Colombia
3	Argentina	Brasil	MERCOSUR	70	Colombia	Chile	Chile-Colombia
4	Argentina	Chile	Chile-MERCOSUR	71	Colombia	El Salvador	Colombia-triángulo del norte
5	Argentina	Israel	MERCOSUR-Israel	72	Colombia	Guatemala	Colombia-triángulo del norte
6	Argentina	Paraguay	MERCOSUR	73	Colombia	Honduras	Colombia-triángulo del norte
7	Argentina	Perú	MERCOSUR-Perú	74	Colombia	México	Colombia-México
8	Australia	Chile	Chile-Australia	75	Colombia	Estados Unidos	Colombia-Estados Unidos
9	Austria	Chile	Chile-UE	76	Colombia	Islandia	Colombia-AELC
10	Austria	México	México-UE	77	Colombia	Suiza	Colombia-AELC
11	Barbados	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica	78	Costa Rica	Antigua y Barbuda	CARICOM-Costa Rica
12	Barbados	R. Dominicana	CARICOM-R. Dominicana	79	Costa Rica	Barbados	CARICOM-Costa Rica
13	Bélgica	Chile	Chile-UE	80	Costa Rica	Belice	CARICOM-Costa Rica
14	Belice	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica	81	Costa Rica	Canadá	Canadá-Costa Rica
15	Belice	R. Dominicana	CARICOM-R. Dominicana	82	Costa Rica	Chile	Centroamérica-Chile
16	Bolivia	Argentina	Bolivia-MERCOSUR	83	Costa Rica	China	Costa Rica-China
17	Bolivia	Brasil	Bolivia-MERCOSUR	84	Costa Rica	Dominica	CARICOM-Costa Rica
18	Bolivia	México	Bolivia-México	85	Costa Rica	R. Dominicana	Centroamérica -R. Dominicana
19	Bolivia	Paraguay	Bolivia-MERCOSUR	86	Costa Rica	R. Dominicana	R. Dominicana-CAFTA
20	Bolivia	Uruguay	Bolivia-MERCOSUR	87	Costa Rica	Granada	CARICOM-Costa Rica
21	Brasil	Argentina	MERCOSUR	88	Costa Rica	Guyana	CARICOM-Costa Rica

CUADRO 2
PAÍSES MIEMBROS DE LOS ACUERDOS DIÁDICOS ANALIZADOS
 (continuación)

Diada	País	Socio	Acuerdo	Diada	País	Socio	Acuerdo
22	Brasil	Bolivia	Bolivia-MERCOSUR	89	Costa Rica	Jamaica	CARICOM-Costa Rica
23	Brasil	Chile	Chile-MERCOSUR	90	Costa Rica	México	Costa Rica-México
24	Brasil	Paraguay	MERCOSUR	91	Costa Rica	Panamá	Centroamérica-Panamá
25	Brasil	Perú	MERCOSUR- Perú	92	Costa Rica	St. Kitts y Nevis	CARICOM-Costa Rica
26	Brasil	Uruguay	MERCOSUR	93	Costa Rica	Santa Lucía	CARICOM-Costa Rica
27	Brunei	Chile	Chile-P4	94	Costa Rica	San Vicente y las Granadinas	CARICOM-Costa Rica
28	Canadá	Chile	Canadá-Chile	95	Costa Rica	Trinidad y Tobago	CARICOM-Costa Rica
29	Canadá	Colombia	Canadá-Colombia	96	Dominica	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica
30	Canadá	Costa Rica	Canadá-Costa Rica	97	Dominica	R. Dominicana	CARICOM-R. Dominicana
31	Canadá	México	TLCAN	98	R. Dominicana	Barbados	CARICOM-R. Dominicana
32	Chile	Argentina	Chile-MERCOSUR	99	R. Dominicana	Belize	CARICOM-R. Dominicana
33	Chile	Australia	Chile-Australia	100	R. Dominicana	Costa Rica	Centroamérica-R. Dominicana
34	Chile	Austria	Chile-UE	101	R. Dominicana	Costa Rica	R. Dominicana-CAFTA
35	Chile	Bélgica	Chile-UE	102	R. Dominicana	Dominica	CARICOM-R. Dominicana
36	Chile	Brasil	Chile-MERCOSUR	103	R. Dominicana	El Salvador	Centroamérica- R. Dominicana
37	Chile	Brunei	Chile-P4	104	R. Dominicana	El Salvador	R. Dominicana-CAFTA
38	Chile	Canadá	Canadá-Chile	105	R. Dominicana	Granada	CARICOM-R. Dominicana
39	Chile	China	Chile-China	106	R. Dominicana	Guatemala	Centroamérica-R. Dominicana
40	Chile	Colombia	Chile-Colombia	107	R. Dominicana	Guyana	CARICOM-R. Dominicana
41	Chile	Costa Rica	Centroamérica-Chile	108	R. Dominicana	Honduras	Centroamérica -R. Dominicana
42	Chile	El Salvador	Centroamérica-Chile	109	R. Dominicana	Honduras	R. Dominicana-CAFTA
43	Chile	Finlandia	Chile-UE	110	R. Dominicana	Nicaragua	Centroamérica-R. Dominicana
44	Chile	Francia	Chile-UE	111	R. Dominicana	Nicaragua	R. Dominicana-CAFTA
45	Chile	Grecia	Chile-UE	112	R. Dominicana	Santa Lucía	CARICOM-R. Dominicana
46	Chile	Guatemala	Centroamérica-Chile	113	R. Dominicana	Trinidad y Tobago	CARICOM-R. Dominicana

CUADRO 2
PAÍSES MIEMBROS DE LOS ACUERDOS DIÁDICOS ANALIZADOS
 (continuación)

Diada	País	Socio	Acuerdo	Diada	País	Socio	Acuerdo
47	Chile	Honduras	Centroamérica-Chile	114	R. Dominicana	Estados Unidos	R. Dominicana-CAFTA
48	Chile	Islandia	Chile-EFTA	115	El Salvador	Chile	Centroamérica-Chile
49	Chile	Italia	Chile-UE	116	El Salvador	Colombia	Colombia-triángulo del norte
50	Chile	Japón	Chile-Japón	117	El Salvador	R. Dominicana	Centroamérica-R. Dominicana
51	Chile	Corea	Chile-Corea	118	El Salvador	R. Dominicana	R. Dominicana-CAFTA
52	Chile	Luxemburgo	Chile-UE	119	El Salvador	Panamá	Centroamérica-Panamá
53	Chile	México	Chile – México	120	Finlandia	Chile	Chile-UE
54	Chile	Países Bajos	Chile-UE	121	Finlandia	México	México-UE
55	Chile	Nueva Zelanda	Chile-P4	122	Francia	Chile	Chile-UE
56	Chile	Noruega	Chile-EFTA	123	Francia	México	México-UE
57	Chile	Panamá	Chile-Panamá	124	Alemania	México	México-UE
58	Chile	Paraguay	Chile-MERCOSUR	125	Grecia	Chile	Chile-UE
59	Chile	Perú	Chile-Perú	126	Grecia	México	México-UE
60	Chile	España	Chile-UE	127	Granada	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica
61	Chile	Suecia	Chile-UE	128	Granada	R. Dominicana	CARICOM-R. Dominicana
62	Chile	Suiza	Chile-EFTA	129	Guatemala	Chile	Centroamérica-Chile
63	Chile	Turquía	Chile-Turquía	130	Guatemala	Colombia	Colombia-triángulo del norte
64	Chile	Reino Unido	Chile-UE	131	Guatemala	R. Dominicana	Centroamérica -R. Dominicana
65	Chile	Estados Unidos	Chile-Estados Unidos	132	Guatemala	México	México-triángulo del norte
66	China	Chile	Chile-China	133	Guatemala	Panamá	Centroamérica-Panamá
67	China	Costa Rica	Costa Rica-China	134	Guatemala	Estados Unidos	R. Dominicana-CAFTA

CUADRO 2
PAÍSES MIEMBROS DE LOS ACUERDOS DIÁDICOS ANALIZADOS
 (continuación)

	País	Socio	Acuerdo	Diada	País	Socio	Acuerdo
135	Guyana	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica	196	Noruega	Chile	Chile-EFTA
136	Guyana	R. Dominicana	CARICOM-R. Dominicana	197	Noruega	México	México-AELC
137	Honduras	Chile	Centroamérica-Chile	198	Noruega	Perú	Perú-AELC
138	Honduras	R. Dominicana	Centroamérica-R. Dominicana	199	Panamá	Chile	Chile-Panamá
139	Honduras	R. Dominicana	R. Dominicana-CAFTA	200	Panamá	Costa Rica	Centroamérica-Panamá
140	Honduras	México	México-triángulo del norte	201	Panamá	El Salvador	Centroamérica-Panamá
141	Honduras	Panamá	Centroamérica-Panamá	202	Panamá	Guatemala	Centroamérica-Panamá
142	Honduras	Estados Unidos	R. Dominicana-CAFTA	203	Panamá	Honduras	Centroamérica-Panamá
143	Honduras	Colombia	Colombia-triángulo del norte	204	Panamá	Singapur	Panamá-Singapur
144	Islandia	Chile	Chile-EFTA	205	Paraguay	Argentina	MERCOSUR
145	Islandia	Colombia	Colombia-AELC	206	Paraguay	Bolivia	Bolivia-MERCOSUR
146	Islandia	México	México-AELC	207	Paraguay	Brasil	MERCOSUR
147	Islandia	Perú	Perú-AELC	208	Paraguay	Chile	Chile-MERCOSUR
148	Irlanda	México	México – UE	209	Paraguay	Israel	MERCOSUR-Israel
149	Israel	Argentina	MERCOSUR-Israel	210	Paraguay	Perú	MERCOSUR – Perú
150	Israel	México	México-Israel	211	Paraguay	Uruguay	MERCOSUR
151	Israel	Paraguay	MERCOSUR-Israel	212	Perú	Argentina	MERCOSUR-Perú
152	Israel	Uruguay	MERCOSUR-Israel	213	Perú	Brasil	MERCOSUR-Perú
153	Italia	Chile	Chile-UE	214	Perú	Chile	Chile-Perú
154	Italia	México	México-UE	215	Perú	China	Perú-China
155	Jamaica	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica	216	Perú	Japón	Perú-Japón

CUADRO 2
PAISES MIEMBROS DE LOS ACUERDOS DIÁDICOS ANALIZADOS
(continuación)

Diada	País	Socio	Acuerdo	Diada	País	Socio	Acuerdo
156	Japón	Chile	Chile-Japón	217	Perú	Corea	Perú-Corea del sur
157	Japón	México	México-Japón	218	Perú	México	México-Perú
158	Japón	Perú	Perú-Japón	219	Perú	Paraguay	MERCOSUR – Perú
159	Corea	Chile	Chile-Corea	220	Perú	Tailandia	Perú-Tailandia
160	Corea	Perú	Perú-Corea del sur	221	Perú	Uruguay	MERCOSUR – Perú
161	Luxemburgo	Chile	Chile-UE	222	Perú	Islandia	Perú-AELC
162	México	Austria	México-UE	223	Perú	Noruega	Perú-AELC
163	México	Bolivia	Bolivia-México	224	Perú	Suiza	Perú-AELC
164	México	Canadá	TLCAN	225	Portugal	México	México-UE
165	México	Chile	Chile-México	226	Singapur	Panamá	Panamá-Singapur
166	México	Colombia	Colombia-México	227	España	Chile	Chile-UE
167	México	Costa Rica	Costa Rica -México	228	España	México	México-UE
168	México	Finlandia	México-UE	229	St. Kitts y Nevis	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica
169	México	Francia	México-UE	230	Santa Lucía	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica
170	México	Alemania	México-UE	231	Santa Lucía	R. Dominicana	CARICOM-R. Dominicana
171	México	Grecia	México-UE	232	San Vicente y las Granadinas	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica
172	México	Guatemala	México-triángulo del norte	233	Suecia	Chile	Chile-UE
173	México	Honduras	México-triángulo del norte	234	Suecia	México	México-UE
174	México	Islandia	México-AELC	235	Suiza	Chile	Chile-EFTA

CUADRO 2
PAÍSES MIEMBROS DE LOS ACUERDOS DIÁDICOS ANALIZADOS
 (continuación)

	Pais	Socio	Acuerdo	Diada	Pais	Socio	Acuerdo
175	México	Irlanda	México-UE	236	Suiza	Colombia	Colombia-AELC
176	México	Israel	México-Israel	237	Suiza	Perú	Perú-AELC
177	México	Italia	México-UE	238	Tailandia	Perú	Perú-Tailandia
178	México	Japón	México-Japón	239	Trinidad y Tobago	Costa Rica	CARICOM-Costa Rica
179	México	Países Bajos	México-UE	240	Trinidad y Tobago	R. Dominicana	CARICOM-R. Dominicana
180	México	Nicaragua	México-Nicaragua	241	Turquía	Chile	Chile-Turquía
181	México	Noruega	México-AELC	242	Reino Unido	Chile	Chile-UE
182	México	Perú	México-Perú	243	Reino Unido	México	México-UE
183	México	Portugal	México-UE	244	Estados Unidos	Chile	Chile-Estados Unidos
184	México	España	México-UE	245	Estados Unidos	Colombia	Colombia-Estados Unidos
185	México	Suecia	México -UE	246	Estados Unidos	R. Dominicana	R. Dominicana-CAFTA
186	México	Reino Unido	México-UE	247	Estados Unidos	Guatemala	R. Dominicana-CAFTA
187	México	Estados Unidos	TLCAN	248	Estados Unidos	Honduras	R. Dominicana-CAFTA
188	México	Uruguay	México-Uruguay	249	Estados Unidos	México	TLCAN
189		Chile	Chile-UE	250	Estados Unidos	Nicaragua	R. Dominicana-CAFTA
190		México	México-UE	251	Uruguay	Bolivia	Bolivia-MERCOSUR
191	Nueva Zelanda	Chile	Chile-P4	252	Uruguay	Brasil	MERCOSUR

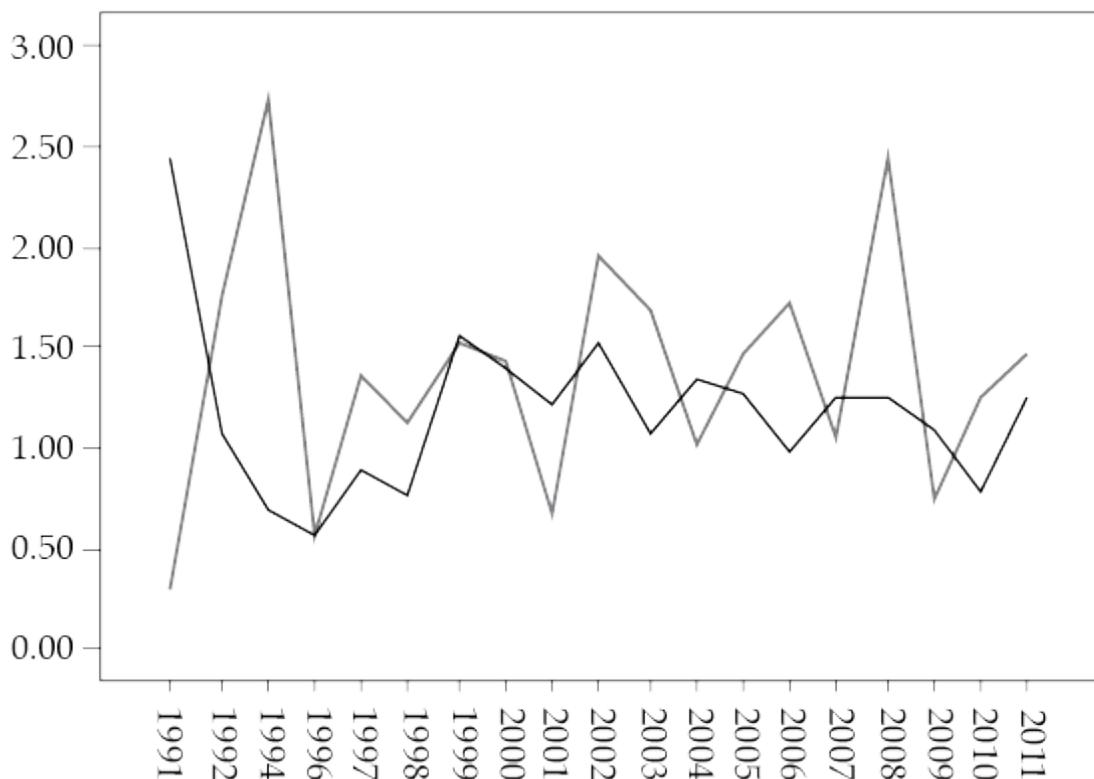
CUADRO 2
PAÍSES MIEMBROS DE LOS ACUERDOS DIÁDICOS ANALIZADOS
 (continuación)

Diada	País	Socio	Acuerdo	Diada	País	Socio	Acuerdo
192	Nicaragua	R. Dominicana	Centroamérica-R. Dominicana	253	Uruguay	Israel	MERCOSUR-Israel
193	Nicaragua	R. Dominicana	R. Dominicana-CAFTA	254	Uruguay	México	México-Uruguay
194	Nicaragua	México	México-Nicaragua	255	Uruguay	Paraguay	MERCOSUR
195	Nicaragua	Estados Unidos	R. Dominicana-CAFTA	256	Uruguay	Perú	MERCOSUR -Perú

FUENTE: elaboración propia con base en los textos originales de los siguientes acuerdos comerciales: Bolivia-México, Bolivia-MERCOSUR, Canadá-Colombia, Canadá-Chile, Canadá-Costa Rica, CARICOM-R. Dominicana, CARICOM-Costa Rica, Centroamérica-Chile, Centroamérica-Panamá, Centroamérica-R. Dominicana, Chile-Australia, Chile-China, Chile-Colombia, Chile-Estados Unidos, Chile-México, Chile-Panamá, Chile-Perú, Chile-Turquía, Chile-Corea, Chile-EFTA, Chile-Japón, Chile-MERCOSUR, Chile-P4, Chile-UE, Colombia-AELC, Colombia-Estados Unidos, Colombia-México, Colombia-Triángulo del norte, Costa Rica-China, Costa Rica - México, MERCOSUR, MERCOSUR-Israel, MERCOSUR - Perú, México - Israel, México-Japón, México-Nicaragua, México-Perú, México-Triángulo del norte, México-UE, México-AELC, México-Uruguay, Panamá-Singapur, Perú-AELC, Perú-China, Perú-Corea del sur, Perú-Japón, Perú-Tailandia, R. Dominicana-CAFTA, TLCAN.

tiempo, los países adquieren mayor experiencia y conocimiento, que resultaría en la profundización de la integración. Se esperaría que, con el tiempo, el aumento de la competencia y conocimientos acumulados en otros acuerdos comerciales hubiera generado claras tendencias hacia una mayor profundidad en ambos márgenes de los acuerdos. La Gráfica 4 muestra la evolución de las puntuaciones promedio de cada margen en los acuerdos diádicos analizados. Aunque el margen vertical es casi siempre menor que el margen horizontal, por separado la integración profunda no muestra un patrón de evolución claro.

GRÁFICA 4
VALORES PROMEDIO DE PROFUNDIDAD EN LOS MÁRGENES HORIZONTALES (GRIS OSCURO) Y VERTICALES (GRIS CLARO) EN ACUERDOS DIÁDICOS SUSCRITOS POR PAÍSES DE AMÉRICA LATINA (1991-2011)

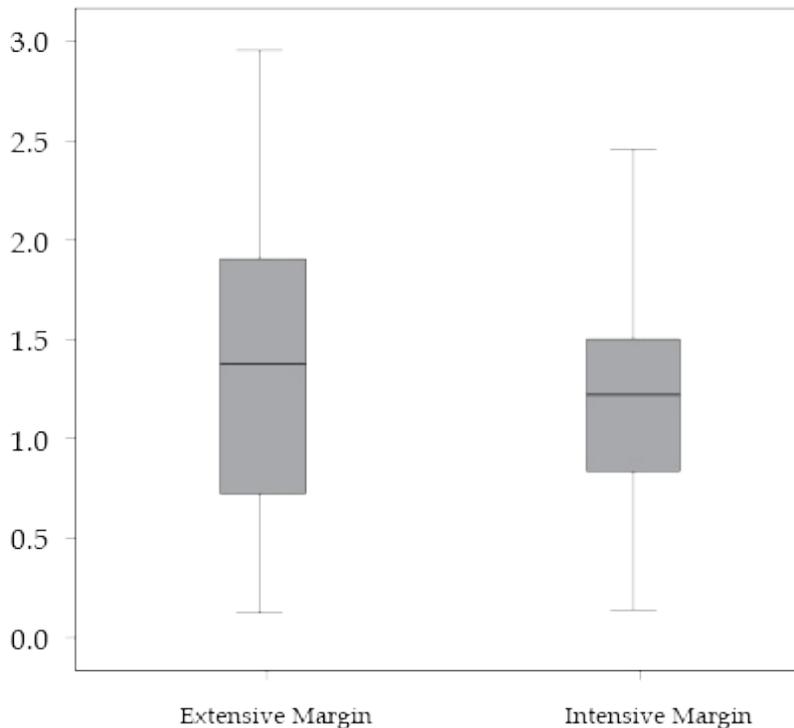


Fuente: elaboración propia con base en los textos originales de los acuerdos comerciales especificados en el Cuadro 1.

La dispersión de la amplia variación de las profundidades vertical y

horizontal en los acuerdos diádicos analizados se ilustra a continuación en la Gráfica 5 mediante diagramas de cajas y bigotes. En los diagramas, la distribución de valores es representada por una caja y líneas que sobresalen (bigotes). La longitud de la caja representa el rango intercuartil de la variable y contiene 50% de los casos. La línea en el interior de la caja representa el valor de la mediana. El diagrama muestra que la distribución de valores es más dispersa en el margen horizontal que en el margen vertical. En ambos casos, la distribución indica que los datos en la mitad del 50% del conjunto están ligeramente inclinados a la izquierda. También, en ambos casos el bigote superior más largo que el inferior indica que los valores más altos son más dispersos que los más bajos.

GRÁFICA 5
DISTRIBUCIÓN DE LAS PUNTUACIONES DE PROFUNDIDAD
EN LOS MÁRGENES HORIZONTALES (CAJA IZQUIERDA) Y
VERTICALES (CAJA DERECHA) DE LOS ACUERDOS SUSCRITOS
POR PAÍSES
DE AMÉRICA LATINA (1982-2010)



Fuente: elaboración propia con base en los textos originales de los acuerdos comerciales especificados en el Cuadro 1.

Al distinguir entre los acuerdos Norte-Sur y Sur-Sur, existen otras variaciones importantes. En la Gráfica 5 se muestra que existe mayor variación en los márgenes verticales y horizontales en los acuerdos Sur-Sur en comparación con los acuerdos Norte-Sur. Primero, en los acuerdos Norte-Sur, la distribución de las puntuaciones en ambos márgenes muestra que los datos en el 50% del medio del conjunto de datos están sesgados a la izquierda. Este sesgo es más pronunciado en el margen horizontal que en el vertical. En el margen horizontal, los valores más bajos son más dispersos que los altos, como muestra la longitud del bigote inferior en comparación con la del bigote superior. Segundo, en los acuerdos Sur-Sur, en el margen vertical los datos en el medio 50% de los datos están inclinados a la izquierda y son menos dispersos que los del margen horizontal. En ambos márgenes, el que el bigote superior sea más largo que el inferior indica que las puntuaciones más altas se encuentran más dispersas que las más bajas.

Como se explica a continuación, estos resultados tienen implicaciones con respecto al tipo de profundidad que se ha privilegiado en la región y con respecto al desarrollo económico potencial que pueden favorecer o limitar.

Las implicaciones de estos resultados son que en ambos tipos de acuerdos se privilegia la profundidad horizontal, en que los beneficios son más exclusivos, que la profundidad vertical. Esta tendencia se encuentra considerablemente más acentuada en los acuerdos Norte-Sur.

Los resultados son consistentes con los argumentos de Shadlen³⁷ con respecto a las negociaciones comerciales entre países industrializados y países en desarrollo. El autor señala que los primeros extraen costosas concesiones de los países en desarrollo en términos de la renuncia al uso de medidas regulatorias que podrían utilizar para incrementar y dinamizar su desarrollo económico. En la siguiente sección se explora la estructura de la profundidad de la integración comercial de los acuerdos analizados.

EVALUACIÓN EMPÍRICA DE LA ESTRUCTURA

DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PROFUNDA

Esta sección tiene dos objetivos principales. Primero, extraer lo que es común a las distintas mediciones pertenecientes a la profundidad. Segundo, respaldar empíricamente, a partir de un análisis de componentes principales, la asignación analítica de las disposiciones a cada margen. El análisis comprueba que la estructura subyacente de los datos muestra dos componentes, cuyas características se ajustan a la categorización de integración profunda desarrollada en esta investigación.

El análisis de componentes principales fue evaluado como un método apropiado para explorar la estructura de la integración profunda de los acuerdos estudiados en esta investigación. Esta decisión tuvo como base los trabajos de Pallant y Bartholomew *et al.*³⁸ Primero, es un método adecuado para variables métricas correlacionadas. Segundo, las disposiciones y medidas incluidas tienen patrones de interrelación complejos y el análisis de componentes principales puede mostrar sus estructuras subyacentes. Tercero, el análisis permite que la asignación de valores agregados en cada margen tenga como base los factores principales. Asimismo, el análisis facilita la sustitución de una gran cantidad de variables por un número relativamente más manejable de ellas. Cuarto, en comparación con otros métodos que también buscan mostrar la estructura de los datos, el análisis de componentes principales tiene dos ventajas. Es la estrategia más utilizada,³⁹ lo que permitirá comparar los resultados con otros estudios en el futuro y facilitará la agregación de conocimiento. Finalmente, este análisis permite conservar la mayor parte de las variaciones en los datos,⁴⁰ que es importante porque esta investigación se enfoca justamente en explicar la variación en la integración profunda de los acuerdos comerciales suscritos por los países de América Latina.

A continuación, se verificó la idoneidad de los datos para el análisis. Primero, el tamaño de la muestra y de la relación de los casos a componentes fue adecuada, con base en los criterios recomendados para realizar este análisis.⁴¹ Segundo, la prueba de Bartlett de esfericidad y la medida Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) cumplieron por encima de los valores mínimos correspondientes. La inspección de la matriz de correlación reveló la presencia de varios coeficientes con valores de 0.3 y superiores. El valor de la medida KMO fue 0.643, superando al valor

mínimo recomendado de 0.5,⁴² y la prueba de Bartlett de esfericidad es estadísticamente significativa ($p < 0.001$) y también superó el valor recomendado de 0.05⁴³ respaldando la factorización de la matriz de correlación. Los seis indicadores desarrollados en las dos secciones anteriores (poder de decisión, legitimidad y permanencia, capacidades institucionales, cobertura de áreas, límites a la protección, y mecanismos de apoyo y cumplimiento) fueron sometidos a análisis de componentes principales con el programa SPSS versión 18.

Con respecto a los resultados del análisis, con base en los criterios recomendados en la literatura, se decidió mantener los dos primeros componentes. El objetivo es seleccionar la menor cantidad de componentes que explican la mayor parte de la variación en los datos. El análisis de componentes principales mostró la presencia de dos componentes cuyos valores propios son superiores a 1. El Cuadro 3 muestra que los dos componentes principales explican 70% de la varianza, con una contribución de 42% del Componente 1 y con una contribución de 28% del Componente 2.

CUADRO 3
MATRICES PARA EL ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES
CON ROTACIÓN OBLIMIN DE LA SOLUCIÓN DE DOS FACTORES
DE PROFUNDIDAD DE INTEGRACIÓN COMERCIAL

Tema	Coeficientes Patrón		Coeficientes de Estructura		Comunalidades
	Componente 1	Componente 2	Componente 1	Componente 2	
Cobertura áreas específicas	0.936		0.930		0.872
Mecanismos de apoyo/cumplimiento	0.851		0.867		0.728
Límites a protección	0.853		0.844		0.792
Capacidades institucionales		0.617		0.643	0.532
Poder de decisión		0.872		0.852	0.798
Legitimidad		-0.688		-0.688	0.474

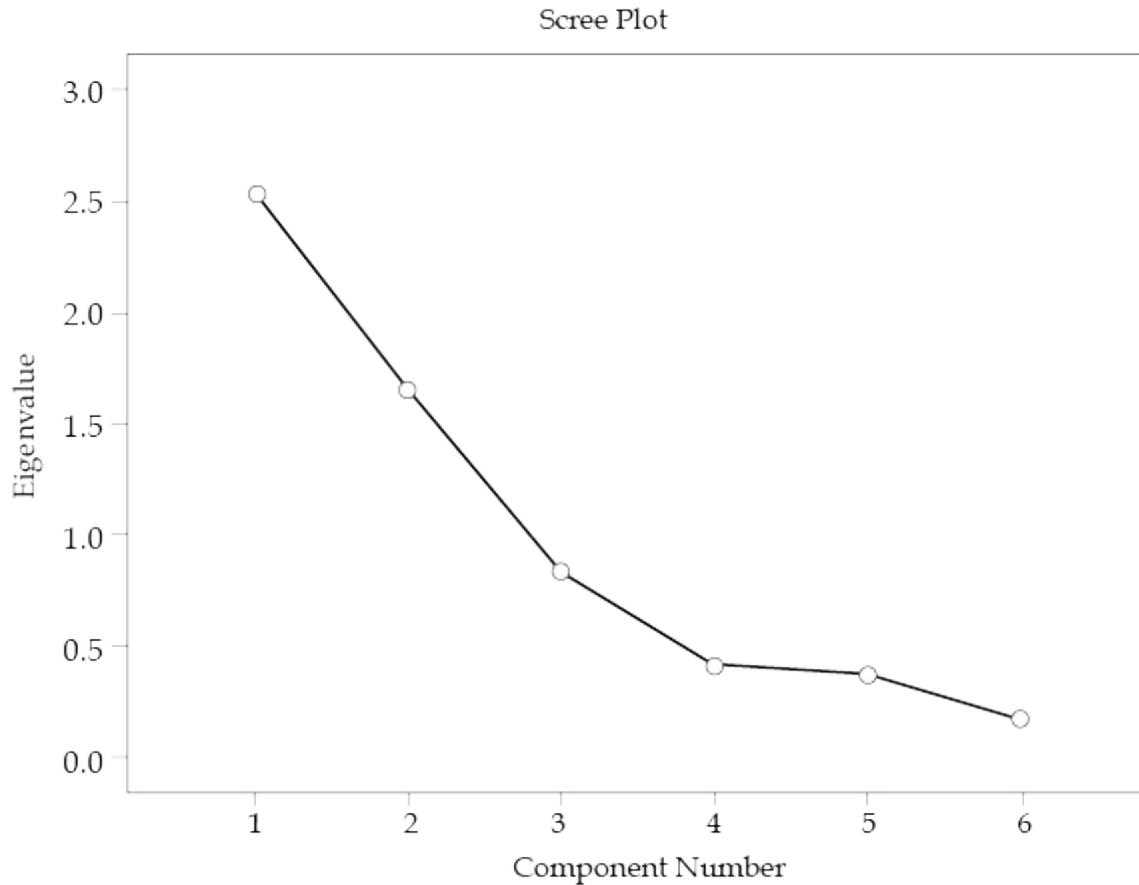
Nota: Elaboración propia con base en los textos originales de los acuerdos comerciales especificados en el Cuadro 1. Se presentan los principales resultados (cargas sustantivas por encima de 0.4).

A continuación, la Gráfica 6 de sedimentación muestra una clara ruptura después del segundo componente, respaldando así la decisión de

mantener los dos componentes. Para facilitar la interpretación de estos dos, se utilizó el método de rotación oblimin directo (no ortogonal).⁴⁴ Este método fue seleccionado debido a que los componentes son dos aspectos distintos de un mismo concepto, integración profunda, por lo que es importante mantener la correlación entre los componentes. Los resultados también revelaron una estructura de dos componentes, con ambos componentes mostrando que todas las variables cargan sustancialmente (por encima de 0.4) en uno de los dos componentes. Es decir, ambos componentes contrastan un subconjunto de variables con otro subconjunto de ellas. La fuerza relativa con la que una variable carga en un componente representa su contribución a dicho componente⁴⁵ y las variables con mayor carga en un componente son clave para su interpretación.⁴⁶ Al interpretar esos componentes, también es útil considerar lo que cada subconjunto de variables tiene en común.

El primer componente distingue las provisiones que se refieren a áreas específicas del acuerdo a las que el mismo da cuenta como un todo. En otras palabras, las disposiciones que corresponden a áreas específicas se encuentran en uno de los extremos, y las disposiciones que no corresponden a éstas en el otro. En el extremo de mayor carga, se encuentran la cobertura de disciplinas comerciales, la cobertura de límites a mecanismos de protección, y mecanismos de apoyo y cumplimiento en áreas específicas. En el extremo de menor carga, se ubican las capacidades institucionales, poder de decisión, y legitimidad. En contraste con el primer componente, el segundo distingue disposiciones que se aplican a todo el acuerdo de los que se aplican a determinadas áreas comerciales. El segundo también explica una gran proporción de las variaciones de la integración profunda, pero desde una perspectiva distinta. En el extremo de mayor carga, se sitúan capacidades institucionales, poder de decisión, y legitimidad; mientras que en el extremo de menor carga se encuentran cobertura de áreas específicas, límites a los mecanismos de protección, y los mecanismos de apoyo y cumplimiento. Es posible entonces verificar empíricamente la pertenencia de cada área al margen al que fueron asignadas. Para complementar la interpretación, los signos de las variables también fueron considerados en cada componente.

GRÁFICA 6
GRÁFICO DE SEDIMENTACIÓN DE VALORES PROPIOS
EN COMPONENTES DE INTEGRACIÓN PROFUNDA



Fuente: Elaboración propia con base en los textos originales de los acuerdos comerciales especificados en la Cuadro 1.

En el primer componente, que corresponde a la cobertura de áreas específicas, la capacidad institucional tiene signo positivo, mientras que el poder de decisión y la legitimidad muestran signos negativos. Es posible que al incluir disposiciones más profundas en las áreas del acuerdo, sus instituciones deban gestionar tareas más complejas, y por lo tanto, el ámbito de sus áreas de decisión también se amplía. Sin embargo, es preocupante que de manera estructural la relación entre mayor profundidad en las áreas del acuerdo (que implica la eliminación de instrumentos y mecanismos estatales de regulación y planeación) mantenga una relación negativa con los requisitos de legitimidad del acuerdo. Asimismo, es importante notar que los mecanismos de decisión generales también tienen una relación negativa con respecto a una mayor

profundidad en áreas específicas y capacidades institucionales. Es decir, no existen mecanismos de regulación y dirección en estas áreas ni por parte de los estados miembros, ni delegadas a instituciones regionales. Esta situación es aún más grave al considerar que en la medida en que la cobertura de áreas y disciplinas comerciales aumenta, también aumentan las posibilidades de que un mayor número de productores orientados al mercado interno y pequeños y medianos exportadores sean afectados.

En el segundo componente, que corresponde a las disposiciones relativas al acuerdo en su conjunto, la cobertura de disciplinas comerciales, mecanismos de apoyo y cumplimiento, y legitimidad, tienen signo negativo; mientras que los límites a mecanismos de protección, poder de decisión, y capacidades institucionales tienen signo positivo. De nuevo aparecen tensiones preocupantes. Primero, los resultados sugieren que los gobiernos enfrentan la determinación de construir un acuerdo comercial con fuerte poder de decisión y con una amplia cobertura de las capacidades institucionales, o construir uno con gran legitimidad. Segundo, el que los gobiernos decidan retener menos discreción y autonomía también se refleja en el establecimiento de límites a la capacidad de reacción para aplicar medidas cuando sus industrias nacionales están siendo perjudicadas. Tercero, considerando que los gobiernos disponen de recursos limitados, los resultados también parecen reflejar la tensión en la asignación de dichos recursos hacia firmar un acuerdo con una amplia cobertura de las áreas comerciales y/o crear mecanismos fuertes que apoyen el cumplimiento de los compromisos en dichas áreas. En el mismo sentido, se observa que cuando se incluyen mecanismos de apoyo y cumplimiento en las áreas de beneficios más exclusivos, no se crean instituciones sólidas que integren todas estas áreas considerando el acuerdo comercial como un todo.

CONCLUSIONES

Debido a que no existe una definición consensuada de profundidad de la integración comercial en publicaciones académicas, en este capítulo se desarrolló una clasificación general que recoge los aspectos principales de la variación de la profundidad de la integración. Con base en la definición básica de profundidad, se decidió que la ampliación de la categorización vertical/horizontal de integración profunda propuesta

por la OMC (2011) era el camino más adecuado para lograr establecer comparaciones entre los niveles de profundidad alcanzados en acuerdos comerciales. Las provisiones en el margen vertical son aplicables al acuerdo comercial en su conjunto; mientras que en el margen horizontal lo son solamente a áreas específicas del acuerdo.

Las provisiones fueron clasificadas analíticamente como pertenecientes al margen vertical o al margen horizontal. En el margen vertical se incluyeron los siguientes aspectos: tipo de acuerdo, poder de decisión, capacidad institucional, legitimidad y permanencia. En el margen horizontal se incluyeron las áreas en que se modifican regulaciones domésticas (reglas de origen, servicios, obstáculos técnicos al comercio, política de competencia, y contratación pública). También se consideraron las disposiciones que limitan la capacidad de los gobiernos para proteger a sus industrias domésticas ante eventos inesperados o prácticas comerciales desleales (antidumping, cuotas compensatorias, salvaguardias globales, y salvaguardias bilaterales). Finalmente, se incorporaron las disposiciones relativas a la creación de mecanismos de apoyo y cumplimiento en las áreas liberalizadas (órganos regionales y cobertura de mecanismos de solución de controversias por área).

La aproximación metodológica general fue, primero, analizar cada disciplina comercial independientemente de las otras. Segundo, sobre el mapa analítico resultante, caracterizar, operacionalizar y medir las disposiciones de cada acuerdo comercial. Como resultado, se desarrolló una base de datos original de 256 acuerdos diádicos con 110 datos por acuerdo (correspondientes a las disposiciones de las diferentes áreas y disciplinas discutidas en este capítulo). Tercero, las mediciones de profundidad de cada área se agregaron para formar seis variables. Cuarto, se presentó un panorama general del estado de la integración profunda en los acuerdos analizados. Por último, el análisis de componentes principales confirmó que cada una de las variables desarrolladas se alinea al margen que le fue asignado analíticamente. También se verificó que la integración profunda en los acuerdos suscritos por los países de América Latina desde 1982 hasta 2010 posee una estructura básica que corresponde a la categorización desarrollada en este estudio.

Los resultados de esta investigación son interesantes ya que en la literatura sobre acuerdos comerciales usualmente se considera que una mayor profundidad en ambos márgenes influye positivamente las expectativas acerca de la eficacia del acuerdo para liberalizar el comercio. Sin embargo, los beneficios generados en cada margen tienen distintos niveles de exclusividad. En general, las disposiciones en el margen vertical proporcionan beneficios que son menos excluyentes que los generados por las disposiciones en el margen horizontal. Por lo tanto, las diferencias en la integración profunda entre ambos márgenes tienen implicaciones en cuanto a la manera en que se distribuyen las ganancias derivadas del comercio entre las poblaciones de los países miembros de los acuerdos analizados.

Las conclusiones principales son que la profundidad de los acuerdos comerciales no puede capturarse a partir de una sola dimensión como se ha hecho tradicionalmente y que ésta aproximación obscurece diferencias importantes en el diseño de los acuerdos y sus implicaciones. En este capítulo se proporcionó respaldo empírico a la clasificación analítica propuesta acerca de la profundidad en márgenes horizontales y verticales. La discusión del panorama general de las variaciones que existen en los márgenes verticales y horizontales de cada acuerdo y entre los acuerdos comerciales no muestran tendencias de evolución claras en cualquiera de los dos márgenes de integración, incluso después de considerar el nivel de desarrollo de los países participantes o el paso del tiempo. Sin embargo, es posible observar que, en general, la integración ha alcanzado mayor profundidad en el margen horizontal, que concentra los aspectos en que los beneficios de la liberalización son más exclusivos, que en el margen vertical. Este patrón sí se ha mantenido a través del tiempo y es particularmente notorio en los acuerdos Norte-Sur.

Por otra parte, el análisis de la estructura de la profundidad en la integración muestra resultados preocupantes, pues es posible identificar diversas tensiones en la estructura de la integración profunda. Entre las más serias son, en el margen horizontal, el que la relación entre mayor profundidad en las áreas del acuerdo (que implica la eliminación de instrumentos y mecanismos estatales de regulación y planeación) sea negativa con respecto a la legitimidad del acuerdo. En el margen vertical, pareciera que los gobiernos enfrentan la decisión de construir un acuerdo

comercial con fuerte poder de decisión y con una amplia cobertura de las capacidades institucionales, o construir uno con gran legitimidad. Asimismo, se observa que cuando se incluyen mecanismos de apoyo y cumplimiento en las áreas de beneficios más exclusivos, no se crean instituciones que regulen el acuerdo comercial como un todo y que pudieran permitir dar coherencia a las áreas más específicas en torno a una estrategia de desarrollo.

Las implicaciones de estos resultados no son positivas en términos de las expectativas de que estos acuerdos puedan contribuir al desarrollo económico equitativo de los países que los han firmado. En este sentido, a partir de las diferencias descubiertas y sus implicaciones surgen posibles áreas de investigación futura. Por ejemplo, las tensiones manifiestas en la estructura de la profundidad en la integración de los acuerdos estudiados parecen respaldar el argumento de que, en la búsqueda de mayor integración, se privilegian los componentes en que los beneficios son más exclusivos. En consecuencia, se tiende a excluir de las ganancias derivadas del comercio a pequeños y medianos exportadores y a productores orientados al mercado doméstico. También, la tensión entre profundidad y legitimidad sugiere que los acuerdos profundos tienden a excluir de facto a la población general de los países que suscriben estos acuerdos.

Así, en esta investigación se intentó favorecer que el debate centrado en qué mecanismos promueven mejor la integración profunda, se desplace hacia buscar entender qué es integración profunda y cuál es el tipo de integración que prevalece en la región. Entender mejor estos dos aspectos es necesario para intentar que, como siguiente paso, se evalúen cuáles son los diseños concretos y estructuras de acuerdos e integración que son apropiados para promover el desarrollo equitativo de los países de América Latina.

BIBLIOGRAFÍA

Allee, Todd y Peinhardt, Clint, "Revisiting rational design: Preferences, power, and the design of bilateral investment treaties", Presentado en *The politics of preferential trade agreements*, Princeton, Niehaus Center for Globalization and Governance, Princeton University, 2010.

- Baccini, Leonardo, Dür, Andreas, y Manfred Elsig, "The politics of trade agreement design: The obligation-flexibility trade-off", Presentado en *The politics of trade agreement design: Depth, scope, and flexibility*, Antwerp, European Consortium of Political Research, University of Antwerp, 2012.
- Baccini, Leonardo, Dür, Andreas, y Elsig, Manfred, "Appendix: the politics of trade agreement design", Presentado en *The politics of trade agreement design: Depth, scope, and flexibility*, Antwerp, European Consortium of Political Research, University of Antwerp, 2012.
- Baccini, Leonardo, Dür, Andreas, Elsig, Manfred, y Milewicz, Karolina, *The design of preferential trade agreements: A new dataset in the making*, Documento de trabajo (ERSD-2011-10), Washington, D.C., Organización Mundial de Comercio, 2011.
- Bartholomew, David J., Steele, Fiona, Galbraith, Jane, y Moustaki, Irini, *Analysis of multivariate social science data*, Boca Ratón, CRC Press, 2011.
- BID, *Beyond borders. The new regionalism in Latin America. Economic and social progress in Latin America*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, 2002.
- DiStefano, Christine; Zhu, Min y Diana Mindrila, "Understanding and using factor scores: Considerations for the applied researcher", en *Practical Assessment, Research and Evaluation*, vol. 14, núm. 20, 2009.
- Evans, David; Holmes, Peter; Iacovone, Leonardo y Sherman Robinson, *A framework for evaluating regional trade agreements: Deep integration and new regionalism*, Sussex, Manuscrito, University of Sussex, 2004.
- Fidell, Linda S. y Barbara G. Tabachnick, *Using multivariate statistics*, Londres, Harper y Row, 2006.
- Field, Andy, *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*, Londres, Sage, 2013.
- Fuentes, Ninfa M. y Jorge A. Schiavon, "Structural reform and regional integration in the Western Hemisphere", en Michelle Rioux y Osvaldo Sunkel [eds.], *Building the Americas*, Bruselas, Bruylant, 2007.
- Hair, Joseph F.; Black, William C.; Babin, Barry J.; Anderson, Rolph E. y R. L. Tatham, *Multivariate Data Analysis*, Pearson Education Inc, 2006.

- Heydon, Kenneth y Stephen Woolcock, *The rise of bilateralism: comparing American, European and Asian approaches to preferential trade agreements*, Tokio, Naciones Unidas, 2009.
- Hicks, Raymond y Kim, Soo Yeon, "Credible commitment through PTAs and their effects on trade: A study of Asia's reciprocal trade agreements", Presentado en *The politics of preferential trade agreements: Theory, measurement, and empirical analysis*, Princeton, Niehaus Center for Globalization and Governance, Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University, 2010.
- Koremenos, Barbara; Lipson, Charles y Duncan Snidal, "The rational design of international institutions", en *International Organization*, vol. 55, núm. 4, 2001.
- Koremenos, Barbara; Lipson, Charles y Duncan Snidal, "Rational design: Looking back to move forward", en *International Organization*, vol. 55, núm. 4, 2001.
- Koremenos, Barbara y Duncan Snidal, "Moving forward, one-step at a time", en *International Organization*, vol. 57, núm. 2, 2003.
- Kucik, Jeffrey, "The domestic politics of institutional design: Producer preferences over trade agreement rules", en *Economics and Politics*, vol. 24, núm. 2, 2012.
- Lawrence, Robert Z., *Regionalism, multilateralism, and deeper integration*, Washington, D.C., Brookings Institution Press, 1996.
- Lynch, David A., *Trade and Globalization: An Introduction to Regional Trade Agreements*, Kindle Edition, Rowman and Littlefield, 2010.
- Mansfield, Edward D. y Helen V. Milner, *Votes, vetoes, and the political economy of international trade agreements*, Princeton, Princeton University Press, 2012.
- Mansfield, Edward D.; Milner, Helen V. y Jon C. Pevehouse, "Vetoing cooperation: The impact of veto players on preferential trading arrangements", en *British Journal of Political Science*, vol. 37, núm. 03, 2007.
- OMC, *World Trade Report: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, Washington D.C., Organización Mundial de

Comercio, 2011.

Ortiz Mena L. N., Antonio, *Mexico and the World Trade Organization: A regional player in multilateral trade negotiations*, Documento de trabajo, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C., 2001.

Ortiz-Mena L. N., Antonio, *The politics of institutional choice: International trade and dispute settlement mechanisms*, Tesis doctoral, San Diego, University of California San Diego, 2001.

Oxford Dictionaries, Oxford University Press, 2014. Disponible en: <<http://oxforddictionaries.com/>> Accesado por última vez: el 1 de agosto, 2014.

Pallant, Julie, *SPSS survival manual: A step by step guide to data analysis using SPSS*, Buckingham, Open University Press, 2010.

Piermartini, Roberta y Budetta, Michele, "A mapping of regional rules on technical barriers to trade", en Antoni Estevadeordal, Kati Suominen y Robert Teh [eds.], *Regional rules in the global trading system*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.

Prusa, Thomas J. y Teh, Robert, *Protection reduction and diversion: PTAs and the incidence of antidumping disputes*, Documento de trabajo (w16276), Cambridge, National Bureau of Economic Research, 2010.

Rickard, Stephanie J. y Daniel Y. Kono, "Policy transparency and preferential trade agreements", Documento de trabajo preparado para *APSA Annual Meeting*, Seattle, 199X

Roy, Martin, "Democracy and the political economy of multilateral commitments on trade in services", en *Journal of World Trade*, vol. 45, núm. 6, 2011.

Rugman, Alan y Richard Hodgetts, "The end of global strategy", en *European Management Journal*, vol. 19, núm. 4, 2001.

Shadlen Kenneth C., "Exchanging development for market access? Deep integration and industrial policy under multilateral and regional-bilateral trade agreements", en *Review of International Political Economy*, vol. 12, núm. 5, 2005.

Solano, Oliver y Andreas Sennekamp, *Competition provisions in regional trade agreements*, Documento de trabajo (31), París, Organización para la

Cooperación Económica y el Desarrollo, 1xxx.

Tamames, Ramón [ed.], *Entre bloques y globalidad*, Madrid, Editorial Complutense, 1995.

Teh, Robert, "Competition provisions in regional trade agreements", en Antoni Estevadeordal, Kati Suominen y Robert Teh [eds.], *Regional rules in the global trading system*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.

Teh, Robert; Prusa, Thomas J. y Michele Budetta, "Trade remedy provisions in regional trade", en Antoni Estevadeordal, Kati Suominen y Robert Teh [eds.], *Regional rules in the global trading system*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.

Wignaraja, Ganesha; Ramizo, Dorothea y Burmeister Luca, *Assessing Liberalization and Deep Integration in Asia-Latin America Free Trade Agreements*, Working paper, 2013.

¹ Ver: OMC, *World Trade Report: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, p. 110

² *Ibid.*

³ Para construir esta base de datos, los textos disponibles de todos los acuerdos comerciales recíprocos establecidos por los países de América Latina de 1982 a 2010 fueron recopilados, analizados, codificados manualmente, y comparados con las bases de datos que se superponen parcialmente con la desarrollada para esta investigación.

⁴ Barbara Koremenos y Duncan Snidal, "Moving forward, one-step at a time," pp. 431-444.

⁵ Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, "Credible commitment through PTAs and their effects on trade: A study of Asia's reciprocal trade agreements", p. 2.

⁶ Robert Teh, "Competition provisions in regional trade agreements"; Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, *op. cit.*, p. 17; Leonardo Baccini, *et al.*, *The design of preferential trade agreements: A new dataset in the making*; Leonardo Baccini, *et al.*, "The politics of trade agreement design: The obligation-flexibility trade-off"; Jeffrey Kucik, "The domestic politics of institutional design: Producer preferences over trade agreement rules", pp. 95-118.

⁷ Los textos jurídicos de los acuerdos comerciales y de inversión revelan su intencionalidad al establecer derechos y obligaciones. OMC, *op. cit.*, p. 129. En consecuencia, los acuerdos son cuidadosamente negociados para incluir o excluir áreas específicas (Allee y Peinhardt, 2010, p. 8) de acuerdo con las necesidades y demandas de los gobiernos y de los agentes económicos. Todd Allee y Clint Peinhardt, "Revisiting rational design: Preferences, power, and the design of bilateral investment treaties"; Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, *op. cit.*, p. 17.

⁸ Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, *loc. cit.*

⁹ Edward D. Mansfield, *et al.*, "Vetoing co-operation: The impact of veto players on preferential trading arrangements," pp. 403-432.

¹⁰ Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, *op. cit.*

¹¹ David Evans, *et al.*, *A framework for evaluating regional trade agreements: Deep integration and new regionalism*; OMC, *World Trade Report: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to*

coherence.

¹² La integración en un acuerdo comercial es superficial cuando solamente se eliminan barreras comerciales fuera de las fronteras de los países miembros del acuerdo. Robert Z. Lawrence, *Regionalism, multilateralism, and deeper integration*, Washington, p 8. En esta investigación no se analizaron las variaciones en integración superficial porque se estudian acuerdos que deben liberalizar significativamente todo el comercio (Artículo XXIV de la OMC). Además, específicamente sobre América Latina, los países de la región han removido sustancialmente sus barreras arancelarias. BID, *Beyond borders. The new regionalism in Latin America. Economic and social progress in Latin America*. p. 4.

¹³ Aunque en diversos estudios sobre acuerdos comerciales se agregan disposiciones que se relacionan directamente e indirectamente con el comercio en este análisis es importante distinguir unas de otras porque benefician/perjudican distintos grupos de interés. OMC, *World Trade Report: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*; Leonardo Baccini, et al., "The politics of trade agreement design...", *op. cit.* Por ejemplo, los mecanismos de solución de controversias generalmente protegen los intereses de los exportadores; mientras que las disposiciones ambientales y laborales generalmente responden a intereses de grupos que producen para el mercado interno. Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, *op. cit.* Dentro de las áreas no directamente relacionadas con el comercio, Hicks y Kim identifican disposiciones relativas a la inversión, el trabajo, los derechos de propiedad intelectual, y el medio ambiente. Leonardo Baccini, et al., *The design of preferential trade agreements...*; Leonardo Baccini, et al., *op. cit.*; Kenneth C. Shadlen, "Exchanging development for market access? Deep integration and industrial policy under multilateral and regional-bilateral trade agreements", *op. cit.*, pp. 750-775.

¹⁴ OMC, *World Trade Report: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*.

¹⁵ *Oxford Dictionaries*. <http://oxforddictionaries.com/>, Accesado por última vez: el 1 de agosto, 2014, Oxford University Press, 2014.

¹⁶ En otros estudios sobre el diseño de acuerdos comerciales es usual que, en aras de la parsimonia, los acuerdos se analicen aislándolos de otras instituciones comerciales. Barbara Koremenos, et al., "The rational design of international institutions", pp. 761-799; Barbara Koremenos, et al., "Rational design: Looking back to move forward", pp. 1051-1082. En esta investigación también se sigue este enfoque.

¹⁷ Hasta donde conozco, solamente en el estudio de Wignaraja et al., sobre los acuerdos suscritos entre América Latina y Asia se busca medir la profundidad de la integración comercial. Ver: Ganesha Wignaraja, Dorothea Ramizo y Luca Burmeister, *Assessing Liberalization and Deep Integration in Asia-Latin America Free Trade Agreements*, Working paper, 2013. En esta investigación se enfrentaron problemas similares a los mencionados en dicho estudio. Primero, debido a que estos acuerdos se han firmado recientemente no han recibido suficiente atención. Segundo, reunir los textos de los acuerdos es problemático pues, en ocasiones, parte de los acuerdos no se encuentran disponibles al público. Tercero, frecuentemente los acuerdos, o parte de los mismos, no están redactados en inglés o español. Cuarto, se requiere un examen sumamente minucioso y detallado de los textos. Por último, no existe una metodología internacionalmente aceptada para evaluar la integración profunda en los acuerdos comerciales. Un problema adicional identificado en la investigación realizada en este capítulo es que, a menudo, los acuerdos firmados son reemplazados por sus versiones modificadas o actualizadas, por lo que obtener las versiones originales de los acuerdos es complicado.

¹⁸ En los estudios sobre acuerdos comerciales usualmente se considera la diada (dos países que establecen un acuerdo comercial entre sí) como unidad de observación. Leonardo Baccini, et al., "The politics of trade agreement design: The obligation-flexibility trade-off", *op. cit.* En esta

investigación se consideró que los grupos de países que firman un acuerdo comercial con otro país o países son un solo actor cuando los países que pertenecen al grupo no pueden vetar la firma del acuerdo o no requieren la ratificación de sus respectivos órganos legislativos nacionales. No hubo ningún caso con estas condiciones en la muestra de acuerdos diádicos analizados.

¹⁹ Como en otros estudios similares, se favoreció un enfoque general por área debido a la gran cantidad de recursos y tiempo que requeriría un enfoque más específico. En este sentido, Roy señala que aunque un enfoque general no distingue entre compromisos parcialmente o totalmente vinculantes, este tipo de enfoque si permite evaluar el número de sectores en los que existen compromisos sustantivos. Martin Roy, "Democracy and the political economy of multilateral commitments on trade in services", pp. 1157-1180.

²⁰ Existen dos consideraciones con respecto a la medición de las variables y la selección del análisis. Primero, se re-escalaron las puntuaciones en el intervalo [0,1] para cumplir con el requisito que presenta el análisis de componentes principales de la integración profunda. Así, también se facilita la comparación entre las diferentes áreas y acuerdos. Los valores más altos corresponden a las puntuaciones más altas alcanzadas en los acuerdos comerciales incluidos en la muestra (y a su vez, en cada uno de los aspectos medidos). La asignación de valores a las puntuaciones más bajas sigue la misma lógica. Segundo, la desventaja de utilizar valores o puntuaciones agregados con base en factores es que a cada área se le da el mismo peso, independientemente de la fuerza con que cargue en cada factor. Se eligió este método porque es el más conveniente para mantener la variación de los datos originales. Linda S. Fidell, y Barbara G. Tabachnick, *Using multivariate statistics*. Otros criterios relevantes son que también es el método de agregación más adecuado cuando las escalas para codificar los datos originales se desarrollaron recientemente. Joseph F. Hair, et al., *Multivariate Data Analysis*, p. 140; y es también apropiado cuando en los datos existe una estructura simple. DiStefano, et al., "Understanding and using factor scores: Considerations for the applied researcher", p. 3.

²¹ David J. Bartholomew, *Analysis of multivariate social science data*, p. 117.

²² BID, *Beyond borders. The new regionalism in Latin America. Economic and social progress in Latin America*, op. cit. p. 87.

²³ Ramón Tamames [ed.], *Entre bloques y globalidad*; Alan Rugman y Richard Hodgetts, "The end of global strategy", pp. 333-343; Edward D. Mansfield, et al., "Vetoing co-operation: The impact of veto players on preferential trading arrangements", op. cit. pp. 403-432; Edward D. Mansfield y Helen V Milner, *Votes, vetoes, and the political economy of international trade agreements*.

²⁴ Los acuerdos sectoriales no se consideran cualitativamente similares al resto de los acuerdos estudiados porque no requieren que el comercio total sea liberalizado significativamente.

²⁵ BID, *Beyond borders. The new regionalism in Latin America. Economic and social progress in Latin America*, p. 88; Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, op. cit., p. 14.

²⁶ La medición de la capacidad institucional se basa en la categorización de instituciones "formales" desarrollada por Hicks y Kim (2010). Esta investigación se añade la especificidad en el ámbito de decisiones que puede tomar las principales instituciones del acuerdo. También se distinguen las capacidades administrativas del acuerdo de aquéllas que tienen un efecto sobre aspectos sustanciales del comercio (por ejemplo, la modificación de calendarios de liberalización).

²⁷ BID, *Beyond borders...*, op. cit.; Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, op. cit.

²⁸ BID, *Beyond borders...*, *ibid.*, p. 89.

²⁹ *Ibid.*, p. 90.

³⁰ Aunque no se usaron índices de restricción de reglas de origen, la lógica detrás de la construcción del índice elaborado por Estevadeordal et al. se mantiene en esta investigación. Estevadeordal, Antoni, et al., "Harmonizing preferential rules of origin regimes around the

world”, en Richard Baldwin y Patrick Low [eds.], *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, 2009. No fue posible usar directamente los índices porque cubren un número reducido de los acuerdos analizados en esta investigación. Otro aspecto que se tomó en consideración es que la amplia variación de restrictividad correspondiente a los distintos productos y sectores limita las posibilidades de generalización de un índice de restricción a un acuerdo comercial en su conjunto. David A. Lynch, *Trade and Globalization: An Introduction to Regional Trade Agreements*.

³¹ En esta área se identificó si entre los miembros del acuerdo existe reconocimiento mutuo (en vigor o programado) de estándares, armonización y evaluaciones de conformidad. Roberta Piermartini y Michele Budetta, “A mapping of regional rules on technical barriers to trade”, proporcionan el más completo estudio sobre obstáculos técnicos al comercio. Kenneth Heydon y Sthephen Woolcock, *The rise of bilateralism: comparing American, European and Asian approaches to preferential trade agreements*; Roberta Piermartini y Michele Budetta, *op. cit.*; Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, *op. cit.*; Leonardo Baccini, *et al.*, *The design of preferential trade agreements: A new dataset in the making*, *op. cit.*

³² Kenneth Heydon y Sthephen Woolcock, *loc. cit.*; Robert Teh, “Competition provisions in regional trade agreements”, *op. cit.*; Stephanie J. Rickard, y Kono, Daniel Y. (2011) “Policy transparency and preferential trade agreements”.

³³ Oliver Solano y Andreas Sennekamp, *Competition provisions in regional trade agreements*; Robert Teh [eds.], *Regional rules in the global trading system*, *op. cit.*

³⁴ Como en otros estudios (Baccini, *et al.*, las disposiciones en el área de servicios no se identificaron en el nivel producto/sector porque el gran número de sub-sectores y modalidades en esta área lo hacen poco factible para el número de acuerdos analizados en esta investigación. Ver: Leonardo Baccini, *et al.*, *op. cit.*, p. 17.

³⁵ Robert Teh, *et al.*, “Trade remedy provisions in regional trade”, *op.cit.*; Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, *op. cit.*; Thomas J. Prusa y Robert Teh, *Protection reduction and diversion: PTAs and the incidence of antidumping disputes*; Leonardo Baccini, *et al.*, *The design of preferential trade agreements: A new dataset in the making*.

³⁶ Antonio Ortiz-Mena L. N., *The politics of institutional choice: International trade and dispute settlement mechanisms*; Raymond Hicks y Soo Yeon Kim, *op. cit.*; Leonardo Baccini, *et al.*, *op. cit.*

³⁷ Kenneth C. Shadlen, *op. cit.*, pp. 750-775.

³⁸ Ver Julie Pallant, *SPSS survival manual: A step by step guide to data analysis using SPSS*, p. 181; David J. Bartholomew, *op. cit.*, p. 117.

³⁹ Julie Pallant, *op. cit.*, p. 183.

⁴⁰ D. J. Bartholomew también menciona que en el análisis de componentes principales la importancia de cada componente se determina por su contribución a la explicación de la varianza, en lugar de su contribución a otra estadística (como la estadística chi-cuadrada de Pearson en el análisis de correspondencia). Otro enfoque común para entender la estructura de un conjunto de variables es el análisis de factores. Ver David J. Bartholomew, *op. cit.*, p. 118. La desventaja de éste análisis en relación con los objetivos de este estudio es que para determinar los factores sólo se analiza la varianza compartida. Ver Julie Pallant, *loc. cit.*

⁴¹ El tamaño de la muestra (256 acuerdos diádicos) es superior a 150 casos que se considera una muestra pequeña. La relación de casos (256) a componentes (2) supera las recomendaciones de 10 a 1 y 5 a 1. Ver Julie Pallant, *loc. cit.*

⁴² Andy Field, *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*.

⁴³ Julie Pallant, *op. cit.*, p. 183.

⁴⁴ En las rotaciones ortogonales los ejes de los componentes están colocados en ángulo recto. Ver

David J. Bartholomew, *op. cit.*, p. 119.

⁴⁵ David J. Bartholomew, *ibid.*, p. 124.

⁴⁶ Ver Julie Pallant, *op. cit.*, p. 181.