
This is the **published version** of the master thesis:

Gudiño Salazar, Roberth; Nicolini, Rosella (tut.). *Instituciones, crecimiento y modelos de integración : un análisis de los bloques latinoamericanos en la era post-boom de las materias primas y su relación con la Unión Europea*.
(Universitat Autònoma de Barcelona), 2026 (Màster Universitari en Integració Europea)

This version is available at <https://ddd.uab.cat/record/331583>

under the terms of the  license.



**MÁSTER UNIVERSITARIO EN
INTEGRACIÓN EUROPEA**
Curso 2025-2026

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

**Instituciones, crecimiento y modelos de integración: un análisis de
los bloques latinoamericanos en la era post-boom de las materias
primas y su relación con la Unión Europea**

AUTOR: Roberth Israel Gudiño Salazar

TUTORA: Rosella Nicolini

Campus de la UAB, 18 de junio de 2026

RESUMEN: este estudio examina el impacto de la calidad institucional y los modelos de integración regional sobre el crecimiento económico en América Latina tras el boom de las materias primas, comparando las estrategias de la Unión Europea hacia la Alianza del Pacífico y el Mercosur. Mediante un análisis cuantitativo (2014-2024) y cualitativo-documental, los resultados demuestran que ambos bloques comparten un techo estructural común en gasto público y desempeño logístico. No obstante, divergen en su seguridad jurídica: mientras la Alianza del Pacífico sufre un desgaste en su Estado de Derecho, el Mercosur muestra resistencia en la protección de la propiedad privada. Cualitativamente, la fragmentación del eje pacífico propició acuerdos atomizados que restringen el espacio fiscal y favorecen la reprimarización de la inversión extranjera hacia sectores extractivos. Por el contrario, la negociación en bloque del Mercosur condicionó un marco de neutralidad competitiva en sus empresas públicas e incorporó, en el tratado de 2026, cláusulas vinculantes de condicionalidad democrática. Se concluye que la calidad institucional previa y la solidez de las reformas estructurales de los bloques latinoamericanos predeterminan sus relaciones con la Unión Europea, creando así diferencias contractuales en sus alianzas.

PALABRAS CLAVE: calidad institucional; modelos de integración; crecimiento económico; post-boom de materias primas; Unión Europea; Mercosur; Alianza del Pacífico.

ABSTRACT: This study examines the impact of institutional quality and regional integration models on economic growth in Latin America during the post-commodity boom era, comparing European Union strategies toward the Pacific Alliance and Mercosur. Using a quantitative (2014-2024) and qualitative-documental analysis, the findings demonstrate that both blocs share a common structural ceiling in public expenditure and logistics performance. However, they diverge in legal certainty: while the Pacific Alliance experiences a decline in its Rule of Law, Mercosur exhibits resilience in protecting private property rights. Qualitatively, the fragmentation of the Pacific axis led to atomized agreements that restrict fiscal space and favor the reprimarization of foreign investment into extractive sectors. Conversely, Mercosur's bloc-bargaining capacity conditioned a competitive neutrality framework for its state-owned enterprises and incorporated binding democratic conditionality mechanisms upon its 2026 treaty ratification. The study concludes that the baseline institutional quality and the strength of structural reforms within Latin American blocs predetermine their relationships with the European Union, thereby creating contractual differences in their alliances.

KEYWORDS: Institutional quality; integration models; economic growth; post-commodity boom; European Union; Mercosur; Pacific Alliance.

RESUM: aquest estudi examina l'impacte de la qualitat institucional i els models d'integració regional sobre el creixement econòmic a l'Amèrica Llatina després del boom de les matèries primeres, comparant les estratègies de la Unió Europea cap a l'Aliança del Pacífic i el Mercosur. Mitjançant un anàlisi quantitatiu (2014-2024) i qualitatiu-documental, els resultats demostren que ambdós blocs comparteixen un sostre estructural comú en despesa pública i rendiment logístic. No obstant això, divergeixen en la seva seguretat jurídica: mentre que l'Aliança del Pacífic pateix un desgast en el seu Estat de Dret, el Mercosur mostra resistència en la protecció de la propietat privada. Qualitativament, la fragmentació de l'eix pacífic va propiciar acords atomitzats que restringeixen l'espai fiscal i afavoreixen la reprimarització de la inversió estrangera cap a sectors extractius. Per contra, la negociació en bloc del Mercosur va condicionar un marc de neutralitat competitiva en les seves empreses públiques i va incorporar, en el tractat de 2026, clàusules vinculants de condicionalitat democràtica. Es conclou que la qualitat institucional prèvia i la solidesa de les reformes estructurals dels blocs llatinoamericans predeterminen les seves relacions amb la Unió Europea, creant així diferències contractuals en les seves aliances.

PARAULES CLAU: Qualitat institucional; models d'integració; creixement econòmic; post-boom de matèries primeres; Unió Europea; Mercosur; Aliança del Pacífic.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	5
1.1. Planteamiento del problema.....	5
1.2. Justificación de la selección de casos y marco temporal.....	7
1.3. Preguntas de investigación.....	8
1.4. Objetivos de la investigación.....	9
1.4.1. Objetivos específicos.....	9
2. Marco Teórico.....	10
2.1. Instituciones y desarrollo según Acemoglu y Robinson.....	10
2.2. La calidad institucional y la maldición de los recursos.....	11
2.3. Modelos de integración regional y el espejo de la Unión Europea.....	12
3. Metodología.....	13
3.1. Diseño de la investigación.....	13
3.2. Metodología análisis cuantitativo.....	14
3.3. Metodología análisis cualitativo - Relación con la Unión Europea.....	17
4. Análisis.....	19
4.1. Política de gasto y desempeño logístico.....	19
4.1.1. Gasto público en porcentaje sobre el PIB.....	20
4.1.2. Desempeño logístico.....	21
4.2. Calidad Institucional y Seguridad Jurídica.....	23
4.2.1 Calidad de las instituciones.....	23
4.2.2 Seguridad Jurídica.....	25
4.3. Competitividad y Capacidad de Mejora de la Producción Nacional.....	28
4.3.1 Exportaciones de bienes de alta tecnología.....	28
4.3.2 Inversión extranjera directa.....	29
4.3.3 Crecimiento del PIB real.....	32
4.4. Análisis cualitativo de los tratados.....	34
4.4.1. Disciplinas de competencia, regulación y el papel social de las empresas estatales.....	35
4.4.2. Acceso a recursos naturales y límites a la capacidad productiva nacional.....	37
4.4.3. Condicionalidad normativa, gobernanza y seguridad jurídica.....	38
5. CONCLUSIONES.....	39
5.1. Respuesta a las Preguntas de Investigación.....	40

1. INTRODUCCIÓN

La trayectoria económica de América Latina en las últimas décadas ha estado marcada por una profunda dependencia estructural de los mercados externos. Como señala Ocampo (2022), la región ha enfrentado una “*década perdida*” debido a la incapacidad de transformar las bonanzas temporales en estructuras de desarrollo sólido. El fin del superciclo de las materias primas en 2014 supuso un quiebre no solo comercial, sino institucional. Bajo la tesis de Acemoglu y Robinson (2012), este trabajo parte de la premisa de que durante el auge exportador se consolidaron instituciones extractivas que, en lugar de fomentar la innovación, se centraron en la captura y redistribución de rentas de los commodities.

El crecimiento acelerado de países asiáticos como China, India y Japón configuró las relaciones de poder en la región e incentivó una reprimarización de las economías latinoamericanas que Meller y Moser (2019) identifican como un obstáculo para la diversificación productiva. La justificación de esta investigación reside en analizar si el nuevo marco de integración con la Unión Europea (UE) firmado este 2026 puede romper esta “*maldición de los recursos naturales*” (Olsen-Böje, 2013, p. 2) mediante la imposición de estándares institucionales más inclusivos.

1.1. Planteamiento del problema

Con el fin de la primera década de este siglo y el final del superciclo de las materias primas, la región latinoamericana ha seguido dos caminos divergentes. En algunos casos, las estrategias nacionales primaron el fomento del comercio exterior y la iniciativa privada, mientras que en otros se optó por un reforzamiento del control estatal y la centralización fiscal (Gudynas, 2011, p. 380; Merino, 2017).

Acemoglu y Robinson, en su obra *Por qué fracasan los países* (2012), recalcan el carácter de las instituciones y su importancia en el crecimiento de un país. Bajo la lógica teórica de estos autores, las instituciones extractivas tienden a perpetuar el poder político mediante el control directo del Estado y la dependencia de la renta de los recursos naturales, oprimiendo los incentivos internos para la innovación y la transformación industrial. En contraposición, las instituciones inclusivas son aquellas que aseguran los derechos de propiedad, un sistema jurídico imparcial y la provisión eficiente de bienes públicos, reduciendo los costes de

transacción y nivelando el sistema para activar procesos de destrucción creativa (Acemoglu & Robinson, 2012; North, 1990).

Esta divergencia se manifiesta en indicadores críticos que evalúan la organización y el desempeño de una economía abierta. Teóricamente, la calidad institucional determina la acumulación de capacidades tecnológicas endógenas y la complejidad productiva de los bienes que un país es capaz de manufacturar y exportar (Hausmann & Hidalgo, 2011; Lall, 2000). En la práctica, esto expone la capacidad diferencial de los bloques sudamericanos para ejecutar políticas públicas orientadas a proveer infraestructura logística competitiva y eficiencia aduanera, elementos que operan como determinantes sistémicos para mitigar los costos de transacción en una economía abierta (Arvis et al., 2018). Asimismo, la solidez institucional condiciona la estabilidad del sistema mediante la seguridad jurídica y el control de la corrupción, blindando o vulnerando a las economías locales frente a los choques externos y la volatilidad estructural histórica del subcontinente (Ocampo, 2017).

Sin embargo, este problema adquiere una dimensión mayor cuando se introduce la relación externa que mantiene cada uno de los bloques con actores globales, fundamentalmente con la Unión Europea. Al ser la UE un modelo institucional complejo y en constante crecimiento económico y normativo (Pelkmans, 2006; Weiler, 1991), el cual opera como un regulador global (Young, 2015) pero necesita recursos naturales y materias primas (muchas de las cuales se encuentran en el subcontinente americano), se introduce una gran complejidad asimétrica en las dinámicas y en las relaciones bilaterales.

Por lo tanto, el problema central de esta tesis radica en evaluar esta doble articulación. El análisis cuantitativo y cualitativo propuesto tiene como fin comparar cada uno de los caminos institucionales seguidos en Sudamérica y analizar si su calidad institucional actúa como condicionante para las relaciones con la UE. Al mismo tiempo, se pretende determinar si el bloque de los 27 es un agente de cambio hacia instituciones inclusivas mediante la exportación de sus estándares comerciales y regulatorios (Bradford, 2020; Geradin, 2023; Orbie et al., 2016) o si, por el contrario, su necesidad estratégica de asegurar recursos críticos termina por generar incentivos que perpetúan el extractivismo, limitan el desarrollo industrial tecnológico (Gudynas, 2010; Lall, 2000) y profundizan la reprimarización en la región (Ocampo, 2017).

1.2. Justificación de la selección de casos y marco temporal

La investigación se centra en el comportamiento de los dos bloques de integración sudamericanos: el Mercosur y la Alianza del Pacífico. Siguiendo la idea de los “dos caminos” de Gudynas (2011, p. 380), estos bloques respondieron de manera diferente ante un mismo escenario en la región. Debido a esto, podemos ver una “América Latina a dos velocidades” (Malamud, 2011), donde la orientación atlántica y la pacífica han divergido en sus estrategias de inserción global.

Por un lado, el Mercosur (integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) se califica formalmente como una unión aduanera es decir, es decir, un modelo de integración donde los países miembros, además de eliminar los aranceles sobre los bienes producidos dentro de sus fronteras, aplican un arancel externo común a los bienes de terceros países (Medrano, 1997). No obstante, se presenta históricamente representado por una crisis de identidad y parálisis comercial (Bouzas, 2003), operando como un modelo centrado en la captura de las rentas del sector primario (Gudynas, 2010, p. 41). Su estructura institucional ha priorizado la recaudación masiva y el proteccionismo para sostener el gasto estatal, siendo este un comportamiento característico de los marcos de instituciones extractivas donde el sector público asume un rol de centralización y redistribución de excedentes para mantener los equilibrios de poder (Acemoglu & Robinson, 2012).

Por otro lado, la Alianza del Pacífico (integrada por Chile, Colombia, México y Perú) constituye el contrapunto formal y el paradigma contemporáneo del regionalismo abierto (CEPAL, 1994). Esta alianza apostó por una zona de libre comercio basada en la libre circulación, la seguridad jurídica y la convergencia regulatoria superficial como mecanismos institucionales orientados a facilitar la inserción en las cadenas globales de valor y atraer inversión extranjera directa hacia sectores de valor agregado (Merino, 2017). Esto nos permite analizar si este marco institucional de incentivos de mercado ha logrado romper la dependencia del sector primario (Hausmann & Hidalgo, 2011) o si, por el contrario, sigue viviendo de estas rentas bajo una fachada de apertura comercial (Ocampo, 2017).

Frente a estas dos realidades regionales se introduce a la Unión Europea, la cual se define formalmente como una organización comunitaria de derecho y un mercado único sui géneris (Pelkmans, 2006; Weiler, 1991). La UE constituye el modelo institucional de referencia global debido a que su estructura supranacional implica un compromiso de colaboración,

cesión de soberanía y vinculación profunda que otros bloques no poseen actualmente (Mattli, 1999). Mientras el regionalismo latinoamericano opera bajo lógicas de baja densidad institucional o de centralización de rentas (Malamud, 2013; Quiliconi & Salgado, 2017), la UE demuestra que la apertura de mercados y la creación de un espacio económico integrado exigen una densa red de seguridad institucional, disciplinaria y presupuestaria interna (Pelkmans, 2006). Esta solidez genera una presión regulatoria que termina redefiniendo los estándares comerciales y las normas internas de los bloques que interactúan con ella. (Baldwin, 1993; Bradford, 2020).

El marco temporal de esta investigación se desarrolla desde el año 2014 hasta el año 2024. Este periodo de tiempo es esencial ya que comienza con el fin de la bonanza proveniente de la explotación de los recursos naturales en 2014; con la pérdida de esta fuente de financiación fácil, las instituciones quedan expuestas a su propia eficiencia en la etapa de post-boom (Acemoglu y Robinson, 2012). Metodológicamente, las series de datos macroeconómicos y los datos cuantitativos se acotan hasta 2024 por ser el último año con datos consolidados en las bases de datos globales. Asimismo, se realiza una investigación cualitativa con el análisis de los acuerdos bilaterales entre los bloques, incluyendo el acuerdo ratificado en el año 2026 entre el Mercosur y la UE, el cual ha creado una zona comercial de gran escala (Comisión Europea, 2026).

1.3. Preguntas de investigación

Dada la complejidad del escenario planteado y los actores que se proceden a estudiar, la investigación se centrará en responder las siguientes tres preguntas:

1. Sobre la divergencia interna y el tipo de instituciones de la región:

¿Existe una divergencia en el desempeño económico post-boom (2014-2024) entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur?

2. Sobre los acuerdos bilaterales:

¿Cómo influyen las discrepancias en la calidad institucional de los países miembros en la configuración de los acuerdos con la Unión Europea, y hasta qué punto la UE aplica criterios de discriminación o exigencias diferenciadas según el perfil institucional de cada socio?

3. Sobre la integración:

¿En qué medida la necesidad de la Unión Europea de asegurar materias primas críticas para su economía estratégica (como el litio o el hidrógeno verde) incentiva la permanencia de modelos extractivos en sus socios, contradiciendo su propia agenda de fortalecimiento institucional?

Con las preguntas planteadas se pretende contestar a una serie de objetivos planteados a continuación.

1.4. Objetivos de la investigación

El objetivo general de esta investigación se centra en analizar la relación entre la calidad institucional y el desempeño económico de los bloques Mercosur y Alianza del Pacífico, así como la naturaleza de los acuerdos bilaterales suscritos con la Unión Europea y su repercusión en ambos grupos regionales.

Con el fin de dar una mejor respuesta a las preguntas planteadas anteriormente, se determinan una serie de objetivos específicos.

1.4.1. Objetivos específicos

1. Contrastar la evolución económica y el tipo de instituciones post-boom:

Evaluar si la trayectoria económica de los bloques muestra una transición hacia marcos institucionales inclusivos o si, por el contrario, evidencia una deriva hacia dinámicas institucionales extractivas.

2. Evaluar la eficiencia del modelo de acumulación y gasto estatal:

Identificar si los beneficios generados de la exportación se dirigen hacia sectores que permitan el crecimiento e innovación o si, por el contrario, perpetúan el sistema actual.

3. Identificar asimetrías institucionales en los acuerdos bilaterales con la Unión Europea:

Examinar si el perfil de calidad institucional de los países de origen determina el nivel de exigencia normativa, los estándares técnicos y las cláusulas de condicionalidad en

cada uno de los acuerdos comerciales y de asociación.

4. Cuestionar la coherencia entre la demanda de recursos de la UE y el desarrollo institucional regional:

Valorar si la estrategia de crecimiento europeo choca con la transformación hacia instituciones más inclusivas o si, por el contrario, perpetúa el extractivismo en la región.

El cumplimiento de estos objetivos ayudará a responder las preguntas planteadas anteriormente, así como a entender qué tipos de instituciones hay en la región y su relación con la Unión Europea.

2. Marco Teórico

Para cumplir con el objetivo de este trabajo, se seguirá la siguiente base teórica, la cual relaciona el crecimiento según el tipo de institución y la influencia de los marcos regulatorios externos.

2.1. Instituciones y desarrollo según Acemoglu y Robinson

Como base central de este análisis se encuentra la distinción entre instituciones inclusivas e instituciones extractivas propuesta por Daron Acemoglu y James A. Robinson (2012). En su obra, *Por qué fracasan los países*, los autores ofrecen una visión de los resultados de cada tipo de institución. Siguiendo la teoría planteada, se observa que las instituciones económicas inclusivas son aquellas que “permiten y fomentan la participación de la gran mayoría de las personas en actividades económicas y que aprovechan mejor su talento y sus habilidades” (Acemoglu y Robinson, 2012, p. 96). Estas instituciones se caracterizan por asegurar la propiedad privada, un sistema jurídico imparcial y la provisión de servicios públicos que crean un campo de juego nivelado para el intercambio y la innovación (Acemoglu y Robinson, 2012, p. 96).

En términos operativos, la existencia de instituciones se manifiesta en la eficiencia del Estado para reducir los costes de transacción. Como señala Douglass North (1990, p. 59), el desarrollo depende de un sistema de cumplimiento de los derechos de propiedad eficaz. Para

poder medir este desarrollo, se dispone de diferentes baremos como el Índice de Libertad Económica y el Índice de Desempeño Logístico (LPI), propuesto por Arvis *et al.* (2018, p. 7), los cuales miden si el Estado facilita el intercambio o si, por el contrario, actúa como un bloqueante del desarrollo.

Por otra parte, las instituciones económicas extractivas son aquellas que están diseñadas para extraer ingresos y riqueza de un sector de la sociedad para beneficiar a un subgrupo distinto (Acemoglu y Robinson, 2012, p. 98). Este tipo de instituciones siguen una política que concentra el poder en manos de una élite y carecen de contrapesos estructurales. Acemoglu y Robinson aseguran que el crecimiento es posible bajo este tipo de instituciones, pero es insostenible, ya que se basa en la explotación de recursos y rentas existentes (Acemoglu y Robinson, 2012, p. 162).

Estas instituciones tienden a perpetuarse a través de un círculo vicioso, donde la concentración del poder crea una inercia institucional que se resiste al cambio. Debido a esta inercia, el paso hacia instituciones más inclusivas es un proceso complejo (Acemoglu y Robinson, 2012, p. 427). Sin embargo, uno de los mecanismos clave para romper esta dinámica es la destrucción creativa. Este proceso permite que las nuevas tecnologías y los modelos económicos desplacen a las estructuras ineficientes, abriendo así el camino hacia la prosperidad (Acemoglu y Robinson, 2012, p. 105).

Asimismo, si las instituciones extractivas se vuelven incapaces de mantener su estructura y no establecen cambios, pueden convertirse en un bloqueante absoluto del desarrollo, derivando en lo que los autores determinan como un Estado o institución extractiva fracasada (Acemoglu y Robinson, 2012, p. 436).

2.2. La calidad institucional y la maldición de los recursos

Acompañando la teoría de Acemoglu y Robinson, resulta necesario analizar a otros autores que abordan cómo afecta la gestión de los recursos naturales a las regiones. Richard Auty acuñó el término “maldición de los recursos” en sus trabajos sobre la economía política del crecimiento impulsado por recursos y el ciclo de rentas (Auty, 2001, 2009; citado en Olsen-Böje, 2013, p. 2), describiendo la situación en la que los países con abundantes recursos naturales tienden a experimentar un menor crecimiento y peores resultados de desarrollo que aquellos con menos recursos.

No obstante, autores como Mehlum, Moene y Torvik señalan que “las instituciones son determinantes para saber si la abundancia de recursos naturales es una bendición o una maldición” (Mehlum et al., 2006, p. 1). Por lo tanto, se sugiere que la maldición no es una consecuencia inevitable de poseer materias primas, sino que dependerá de la interacción entre la riqueza natural y las instituciones vigentes en ese momento.

Para verificar esta interacción, Hausmann e Hidalgo (2011, p. 17) introducen el concepto de complejidad económica, argumentando que la prosperidad depende del conocimiento productivo acumulado. Bajo este marco, el porcentaje de exportaciones de alta tecnología sirve como un proxy para medir el éxito de la diversificación industrial (Lall, 2000).

2.3. Modelos de integración regional y el espejo de la Unión Europea

La estabilidad y el desarrollo de un sistema económico no se desenvuelven en un vacío regulatorio, sino que están determinados por su interacción directa con los modelos de integración regional (Mattli, 1999; Baldwin, 1993). En el ámbito de estudio latinoamericano, coexisten dos tipologías formales diferenciadas. Por un lado, el Mercosur se configura como una unión aduanera con aspiraciones de mercado común e integración profunda; sin embargo, sus dinámicas históricas han tendido a la rigidez, a la centralización de las rentas fiscales y a crisis institucionales recurrentes derivadas de la falta de supranacionalidad (Bouzas, 2003; Gudynas, 2011, p. 380). Por otro lado, la Alianza del Pacífico se erige como el paradigma del regionalismo abierto (CEPAL, 1994), constituyendo una zona de libre comercio enfocada en la libre circulación de factores y una convergencia regulatoria flexible para favorecer la inserción global y la atracción de inversión extranjera directa (Merino, 2017; Quiliconi y Salgado, 2017).

Frente a estas experiencias de integración comercial se sitúa la Unión Europea (UE), definida formalmente como una organización comunitaria de derecho y un mercado único sui generis. La UE constituye un modelo institucional de referencia debido a que su estructura supranacional, sustentado en los principios de primacía jurídica y efecto directo, implica un compromiso de colaboración, solidaridad y vinculación política profunda entre individuos y Estados que otros bloques regionales no poseen actualmente (Weiler, 1991). Mientras el regionalismo latinoamericano adolece de una fragmentación e "intergubernamentalismo sentimental" que limita su capacidad estructural para garantizar bienes públicos mínimos

(Malamud, 2013), la UE demuestra que la apertura y correcto funcionamiento de los mercados exige el respaldo de una densa red de seguridad presupuestaria, disciplinaria e institucional interna (Pelkmans, 2006).

Bajo este marco, la UE ejerce un elemento de presión institucional externo conocido como el Efecto Bruselas (Bradford, 2020). Esta teoría sostiene que la Unión Europea, a través de su mercado interior, tiene la capacidad de exportar sus estándares regulatorios a nivel global de manera proactiva sin necesidad de recurrir a la diplomacia tradicional o a la coacción explícita. Al respecto, Fernández (2022, p. 215) señala, en consonancia con la teoría de Bradford, que las empresas multinacionales adaptan sus estándares a las exigencias europeas para no perder el acceso a este mercado de alto valor. Desde una perspectiva teórica, este fenómeno describe cómo los estándares normativos de la UE, particularmente en materia de sostenibilidad y gobernanza (ESG), pueden actuar como condicionantes exógenos dentro de las redes comerciales globales, influyendo en las exigencias regulatorias que los mercados internacionales proyectan sobre las estructuras productivas locales (Young, 2015; Orbie et al., 2016).

3. Metodología

Para cumplir con los objetivos de este trabajo y dar respuesta a las preguntas de investigación planteadas, se adopta un enfoque mixto cuantitativo-comparativo y cualitativo de carácter descriptivo y analítico. Se emplea un diseño longitudinal orientado a observar de forma sistemática la evolución de las variables entre el año 2014, considerado una coyuntura crítica para la región, y el año 2024, incorporando de forma estricta los últimos datos consolidados disponibles en las series estadísticas globales. Esta fase cuantitativa se complementa con un análisis cualitativo del contenido de los acuerdos bilaterales, lo cual permite analizar la naturaleza y repercusión de las relaciones con la Unión Europea.

3.1. Diseño de la investigación

Esta investigación se rige por el modelo de Sistemas Similares (Most Similar Systems Design - MSSD), propuesto originalmente por Przeworski y Teune (1970). Este método comparativo consiste en la selección de casos que compartan una serie de características comunes con el objetivo de aislar la variable independiente que genera los resultados divergentes

En este estudio, tanto el Mercosur como la Alianza del Pacífico comparten un conjunto idéntico de condiciones de partida: la pertenencia a una misma región geográfica sudamericana, una histórica vulnerabilidad y dependencia estructural de la exportación de materias primas, y la exposición exógena a la misma coyuntura crítica iniciada en el año 2014, hito que marcó el agotamiento regional del superciclo de las commodities y dio inicio a la etapa de post-boom (Ocampo, 2017).

Al controlar estas variables compartidas, la aplicación del MSSD permite aislar y analizar si las diferencias observadas en el desempeño macroeconómico y la naturaleza de la relación bilateral con la Unión Europea son atribuibles a la calidad diferencial de sus matrices institucionales y a sus respectivas estrategias de integración (Acemoglu & Robinson, 2012; Mattli, 1999).

Metodológicamente, el diseño incorpora a la Unión Europea como un estándar de control y espejo normativo y operativo de "economía abierta y madura" (Pelkmans, 2006; Weiler, 1991). La inclusión de las series temporales de la UE en cada indicador no busca una comparación simétrica de desarrollo, sino operar como un baremo externo de alta eficiencia para medir cuantitativamente la distancia estructural y el impacto regulatorio global del bloque de los 27 sobre las instituciones sudamericanas (Bradford, 2020; Young, 2015).

3.2. Metodología análisis cuantitativo

Con el fin de analizar el desarrollo post-boom (2014-2024) de los dos modelos regionales y la situación en la que sus instituciones se encuentran, se examinan e integran diversos indicadores cuantitativos estructurados por bloques en tres dimensiones analíticas conectadas entre sí:

A. Dimensión de Política de Gasto y Organización de un Estado de Economía Abierta

- Gasto público sobre el PIB: extraído de las bases de datos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y Eurostat. Este indicador evalúa la capacidad financiera y la escala de la intervención estatal. Se analiza en contraste con el estándar europeo para determinar la política de gasto interna de los bloques locales tras el fin de la bonanza extractiva.

- Índice de Desempeño Logístico (LPI): desarrollado por el Banco Mundial (escala 1 a 5). Este indicador opera como el proxy de la capacidad operativa del Estado para proveer infraestructura y bienes públicos estratégicos. En el marco de la economía institucional, un LPI elevado refleja la capacidad del sector público para reducir los costes de transacción internos y externos, nivelando el sistema para favorecer el intercambio y la libre competencia (North, 1990).

B. Dimensión de Calidad Institucional y Seguridad Jurídica

- Indicadores de Gobernanza Mundial (WGI) del Banco Mundial: se analizan específicamente las métricas de Estado de Derecho y Control de la Corrupción (escala de -2,5 a +2,5). Estas variables permiten identificar si el marco normativo doméstico garantiza un entorno de certidumbre legal y predictibilidad contractual, o si el aparato estatal padece una fragilidad institucional que propicia la captura del Estado por élites orientadas a la apropiación de rentas (Acemoglu & Robinson, 2012).
- Índice de Libertad Económica de The Heritage Foundation: se examina el Puntaje General y el componente específico de Derechos de Propiedad (escala 0 a 100). Este indicador mide el blindaje institucional de la propiedad privada frente a la arbitrariedad regulatoria o la expropiación, pilar indispensable para mitigar el riesgo país y atraer flujos de inversión estables y de alto valor añadido (North, 1990).

C. Dimensión de Competitividad y Capacidad de Mejora de la Producción Nacional

- Tasa de crecimiento anual del PIB real (% a precios constantes): proveniente del Banco Mundial. Este proxy nos permite analizar el crecimiento del país y ver la respuesta ante actores externos.
- Exportaciones de bienes de alta tecnología (% sobre el total de exportaciones manufactureras): extraído del Banco Mundial. Funciona como el proxy fundamental de la complejidad económica y la innovación industrial. Permite

verificar si la estructura productiva ha asimilado procesos de "destrucción creativa" e innovación, rompiendo la inercia del modelo primario exportador (Hausmann & Hidalgo, 2011; Lall, 2000).

- Stocks y flujos sectoriales de Inversión Extranjera Directa (IED): con datos consolidados de la UNCTAD para el volumen de stock acumulado. Adicionalmente, de acuerdo con los criterios analíticos de la CEPAL (2025), la metodología incorpora de forma complementaria la distribución porcentual agregada de los flujos de IED por sectores estratégicos (Recursos Naturales frente a Manufacturas y Servicios). Este proxy sectorial es metodológicamente indispensable para evaluar si el capital internacional atraído contribuye a la diversificación tecnológica o si, por el contrario, se desplaza hacia sectores extractivos básicos que exigen menores niveles de estabilidad institucional interna, limitando así la innovación en la región (Gudynas, 2010).

Las dimensiones propuestas no operan de manera aislada, sino que se articulan en una estricta relación de condicionalidad macroeconómica e institucional que guía el diseño de esta investigación.

Como se detalla en el modelo analítico, la política de gasto (Dimensión A) expone las capacidades presupuestarias de los bloques locales para financiar bienes públicos e infraestructura. Ante este marco presupuestario, la apertura comercial exterior se configura como la estrategia para complementar el gasto local mediante la atracción de capitales globales (Dimensión C). No obstante, la cantidad de IED y su distribución sectorial hacia la manufactura compleja o hacia los recursos naturales extractivos en este diseño, están condicionados a los niveles de seguridad jurídica, control de la corrupción y blindaje de la propiedad (Dimensión B).

El resultado final de esta interacción institucional es el que permite evaluar la tasa de crecimiento del PIB real, el grado de complejidad de la producción nacional y, por ende, la posición de simetría o asimetría regulatoria al momento de negociar y suscribir los acuerdos bilaterales con la Unión Europea.

A efectos metodológicos, el uso de medias ponderadas regionales para el estudio de estas variables puede omitir diferencias entre los países miembros de los bloques. Sin embargo, el

objetivo de la investigación es contrastar el comportamiento de los modelos de integración en su conjunto y no las trayectorias individuales de sus componentes. Por lo tanto, el registro promedio de los indicadores macroeconómicos y de gobernanza funciona como el proxy adecuado para comparar de manera directa la evolución, la certidumbre jurídica y el desempeño estructural de ambos grupos regionales frente al estándar de control europeo.

3.3. Metodología análisis cualitativo - Relación con la Unión Europea

Para complementar los hallazgos empíricos de la fase cuantitativa y responder de forma integral a las preguntas de investigación orientadas al factor externo, se adopta un enfoque cualitativo basado en el análisis documental y el análisis de contenido normativo y disciplinario. El diseño metodológico introduce de manera constante el marco normativo e institucional de la Unión Europea como el estándar de referencia exterior (Pelkmans, 2006; Weiler, 1991). A través de este espejo, se evalúa si los instrumentos de la acción exterior europea operan como vectores de convergencia hacia instituciones inclusivas o si consolidan las estructuras preexistentes.

El núcleo documental de este apartado está constituido por los textos jurídicos oficiales de los tratados entre la Unión Europea y las economías de las regiones estudiadas. A nivel metodológico, la investigación diferencia dos modelos de acuerdos: por un lado, la estrategia individualizada del eje pacífico, instrumentada a través del Acuerdo Comercial Multipartes con Perú y Colombia (firmado en 2012), la modernización del Acuerdo Global con México (concluido en 2018 y firmado en 2020), y el Acuerdo de Asociación Avanzado con Chile (suscrito en 2023). Por otro lado, se analiza la estrategia de negociación bilateral bloque a bloque del eje atlántico, cuyo hito analítico es el Acuerdo de Asociación suscrito entre el Mercosur y la Unión Europea ratificado en el año 2026.

Para garantizar la simetría con el estudio cuantitativo, el análisis del texto legal de los tratados se articula en torno a las siguientes tres categorías analíticas normativas:

A. Disciplinas de competencia, regulación y el papel social de las empresas estatales

Esta categoría analiza la interacción entre las exigencias normativas de la UE y la estructura del sector público latinoamericano. El análisis documental se centra en los capítulos de compras públicas y de empresas estatales de los tratados. El objetivo es

verificar, bajo la teoría de los costes de transacción (North, 1990), si estas disciplinas imponen restricciones normativas que limitan la capacidad de los Estados locales para utilizar las compras estatales y las corporaciones públicas como instrumentos de política fiscal expansiva, redistribución o amortiguación de choques económicos.

B. Cláusulas de acceso a recursos naturales y salvaguardas a la capacidad productiva nacional

Esta categoría evalúa las disposiciones que regulan el intercambio de bienes y la atracción de capitales en sectores estratégicos. El análisis documental se centra en los pilares de comercio de mercancías y las disciplinas de inversión de los tratados. Se rastrea la presencia de cláusulas de congelación arancelaria, prohibición de impuestos a la exportación o restricciones cuantitativas a la extracción de minerales críticos como el litio o el hidrógeno verde. El objetivo es analizar si la renuncia a los requisitos de desempeño industrial bloquea la capacidad de las instituciones locales para fomentar la complejidad económica, la diversificación y los encadenamientos globales de valor (Gudynas, 2010; Lall, 2000).

C. Condicionalidad normativa, cláusulas democráticas y mecanismos de exigibilidad

Esta categoría examina el diseño institucional de los capítulos de Comercio y Desarrollo Sostenible y las cláusulas de elementos esenciales. El análisis documental compara cómo se exigen estas normas en los tratados. Para ello, distingue entre los mecanismos basados en paneles de expertos consultivos y los sistemas vinculantes que permiten suspender el comercio ante rupturas del orden constitucional. El objetivo es determinar si el diseño de este candado externo genera incentivos exógenos para blindar el Estado de Derecho, el control de la corrupción y la certidumbre jurídica formal de la propiedad privada (Acemoglu & Robinson, 2012; Bradford, 2020).

A efectos metodológicos, es indispensable precisar el alcance temporal de los instrumentos analizados en relación con las series cuantitativas (2014-2024). Mientras que los acuerdos individuales que articulan la relación con la Alianza del Pacífico se alcanzaron durante el periodo estudiado, permitiendo evaluar sus resultados empíricos, el Acuerdo de Asociación entre el Mercosur y la Unión Europea constituye un hito alcanzado en el año 2026. En

consecuencia, los datos cuantitativos del Mercosur no representan el impacto de dicho tratado, sino la trayectoria institucional previa del bloque que condicionó los términos de su negociación bilateral.

Una vez establecida la metodología cuantitativa y cualitativa de esta investigación, se procede con el análisis de las variables macroeconómicas expuestas en el punto 3.2.

4. Análisis

Para evaluar la trayectoria de los bloques latinoamericanos en el periodo post-boom (2014-2024) y su vinculación externa, se procede a analizar los proxies expuestos en el marco metodológico. En primer lugar, la Dimensión de Política de Gasto y Organización de un Estado de Economía Abierta (4.1) contrasta la capacidad fiscal y logística local frente al nivel de gasto de la Unión Europea. En segundo lugar, la Dimensión de Calidad Institucional y Seguridad Jurídica (4.2) evalúa la estabilidad del sistema, los derechos de propiedad y el control de la corrupción como garantías de certidumbre interna. Por otra parte, la Dimensión de Competitividad y Capacidad Productiva (4.3) examina la evolución del PIB real y la innovación frente a la inercia del modelo primario exportador. Finalmente, el análisis concluye con la dimensión cualitativa de las Relaciones Bilaterales con la Unión Europea (4.4), evaluando las características de los acuerdos y su repercusión en la región.

4.1. Política de gasto y desempeño logístico

Con el fin de comparar los bloques sudamericanos con el estándar de la Unión Europea, esta dimensión examina la intervención del Estado reflejada en el gasto público sobre el PIB, así como la capacidad de generar las condiciones operativas que garanticen la inserción en el mercado global mediante el desempeño logístico (LPI), el cual refleja la provisión de infraestructura y bienes públicos estratégicos.

4.1.1. Gasto público en porcentaje sobre el PIB

A continuación, se presentan los datos medios de cada bloque con el propósito de ofrecer una visión de cada una de las regiones analizadas:

Bloque/año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Mercosur	31,6%	33,5%	33,6%	33,3%	33,0%	33,0%	36,0%	32,2%	32,8%	33,6%	32,0%
Alianza del Pacífico	26,1%	26,2%	25,6%	25,1%	26,6%	26,4%	29,1%	29,5%	28,1%	28,3%	28,5%
Unión Europea	49,30	48,30	47,50	47,00	46,70	46,60	52,90	51,20	49,20	48,90	49,10

Tabla 1. Gasto Público en porcentaje sobre el PIB por bloques. Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos del FMI y Eurostat¹.

El análisis comparativo de la Tabla 1 revela una marcada distancia estructural y una acotada participación del gasto público que caracteriza a los modelos de integración de América del Sur durante el periodo post-boom (2014-2024), tomando como referencia el espejo de control de la Unión Europea. El promedio de la Unión Europea se sitúa de forma constante entre el umbral del 46,6% y el 52,9% del PIB. Este comportamiento refleja la consolidación de una estructura supranacional orientada a sostener los sistemas de bienestar y amortiguar los choques económicos mediante una política de gasto expansiva, tal como se evidencia en la coyuntura del año 2020 (52,9%).

Por su parte, los datos muestran que los bloques latinoamericanos operan en una escala significativamente menor en comparación con el estándar europeo. La Alianza del Pacífico registra los ratios más bajos de la muestra, oscilando entre el 25,1% en 2017 y el 28,5% al cierre del periodo en 2024. El Mercosur exhibe un nivel intermedio de presencia estatal, situándose de manera regular en un umbral de entre el 31,6% en 2014 y el 33,6% en 2023, con un incremento puntual en el año 2020 donde alcanzó el 36,0%.

Una vez contrastados estos datos, se plantea la necesidad de evaluar en los siguientes apartados si estas diferencias en la política de gasto guardan relación con la capacidad de proveer bienes públicos eficientes o si condicionan la necesidad de recurrir a mecanismos de apertura externa para potenciar las economías locales.

¹ Los datos de la Unión Europea representan el gasto total consolidado de todas las administraciones públicas (*General Government expenditure*) en relación con el PIB, extraídos de Eurostat.

4.1.2. Desempeño logístico

Para evaluar la capacidad operativa de los bloques en su interacción con los mercados globales, a continuación se presentan los datos promedio del Índice de Desempeño Logístico (LPI):

Bloque	2014	2016	2018	2023
Mercosur	2,85	2,90	2,84	2,93
Alianza del Pacífico	2,97	2,97	3,00	2,95
Unión Europea	3,54	3,64	3,56	3,69

Tabla 2. Índice de Desempeño Logístico (LPI) por bloques. Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos del Banco Mundial

El análisis empírico del LPI expuesto en la Tabla 2 permite examinar la capacidad de cada bloque para articular un entorno enfocado en la economía abierta. Este indicador evalúa la capacidad estructural que poseen los países para conectar sus bienes con los mercados internacionales. La literatura económica demuestra que un desempeño logístico robusto está ligado a la densidad institucional y a la inversión pública del Estado.

Al igual que en el análisis anterior, la Unión Europea opera como el estándar de control de una economía abierta y eficiente, contrastando con la trayectoria de las regiones sudamericanas. El crecimiento del bloque europeo, que se sitúa desde un valor de 3,54 en 2014 hasta alcanzar un máximo de 3,69 en 2023, es el resultado de la consolidación de un mercado único y una estructura institucional que garantizan la provisión eficiente de servicios e infraestructura. Bajo la perspectiva de la teoría económica institucional, esta provisión reduce los costes de transacción internos y externos, nivelando el sistema para el intercambio y facilitando los flujos comerciales internacionales (North, 1990).

Al evaluar los bloques latinoamericanos se observa una convergencia en los datos, a pesar de seguir modelos de integración distintos. La Alianza del Pacífico, estructurada bajo el paradigma del regionalismo abierto (Merino, 2017), encuentra un techo en torno a los 3,00 puntos en 2018 y retrocede a 2,95 en 2023. Siguiendo la tesis de Ocampo (2017), la convergencia regulatoria superficial y la apertura de mercados resultan insuficientes para romper las brechas estructurales si no existe un respaldo presupuestario estatal que sostenga

el desarrollo técnico e infraestructural. Por su parte, el Mercosur, caracterizado históricamente por su esquema de unión aduanera (Gudynas, 2011), muestra una trayectoria con tendencia creciente que va desde un 2,85 inicial en 2014 hasta el 2,93 en el año 2023, situándose a la par del bloque del Pacífico. Esta convergencia demuestra que, independientemente del modelo comercial, ambas regiones enfrentan restricciones similares en las capacidades operativas del Estado.

Al contrastar estas trayectorias con el marco teórico, la estabilidad observada en las series temporales de los tres bloques adquiere un significado analítico diferenciado. La media europea, situada en la franja superior del índice, refleja la consolidación y madurez de un entorno institucional de alta eficiencia. Por su parte, el comportamiento plano de los bloques sudamericanos, los cuales no superan el umbral de los 3 puntos en toda la serie, evidencia la existencia de un techo estructural común en la región. Esta falta de variación a lo largo de los años demuestra que, tras la contracción del mercado de materias primas en 2014, la capacidad del Estado ha sido suficiente para preservar la operatividad logística básica heredada del periodo de bonanza, pero insuficiente para financiar una transformación estructural que acorte la distancia frente al estándar europeo.

En conclusión, al cruzar los datos de esta primera dimensión (4.1), se evidencia una relación entre el músculo financiero del Estado y su capacidad operativa. La distancia en la política de gasto observada en la Tabla 1, donde la Unión Europea supera de manera constante a los bloques sudamericanos, explica los resultados del desempeño logístico de la Tabla 2. El nivel de gasto europeo sostiene un alto desempeño operativo (3,69 en 2023). Por el contrario, la limitación presupuestaria que comparten la Alianza del Pacífico y el Mercosur tras el fin del boom actúa como un freno material. Al no disponer de holgura de recursos, los Estados latinoamericanos han mantenido la operatividad básica, lo que genera ese techo común por debajo de los 3 puntos. La evidencia muestra que el reto de la inserción internacional no depende exclusivamente del modelo comercial elegido, sino de las restricciones fiscales internas que unifican el desempeño regional frente al estándar de la Unión Europea.

Una vez constatado que las limitaciones materiales unifican los techos operativos de la región latinoamericana, se plantea la necesidad de evaluar si esta misma tendencia de convergencia se repite en el ámbito normativo. Por ello, en el siguiente apartado (4.2) se analizará la dimensión de calidad institucional y seguridad jurídica de cada bloque. El objetivo es

comprobar si la certidumbre jurídica y el control de la corrupción muestran un estancamiento similar tras la etapa del boom, o si la orientación hacia el regionalismo abierto o la unión aduanera genera dinámicas diferenciadas entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur al compararse con el estándar de la Unión Europea.

4.2. Calidad Institucional y Seguridad Jurídica

Con el propósito de evaluar el comportamiento del marco normativo frente al espejo de control europeo, a continuación se desglosa el análisis en dos subapartados metodológicos. En primer lugar, el bloque 4.2.1 aborda la calidad institucional a través de los indicadores de Estado de Derecho y Control de la Corrupción elaborados por el Banco Mundial. En segundo lugar, el apartado 4.2.2 examina la seguridad jurídica del entorno económico mediante el Índice General de Libertad Económica y el componente específico de Derechos de Propiedad de The Heritage Foundation.

4.2.1 Calidad de las instituciones

Para evaluar el comportamiento del marco normativo y la solidez de la estabilidad del sistema, a continuación se presentan los datos de los Indicadores de Gobernanza Mundial (WGI) del Banco Mundial. Este índice se mueve en una escala de -2,5 (pésima calidad) a +2,5 (máxima calidad).

El indicador de Estado de Derecho (Rule of Law) mide el grado de confianza que tienen los agentes económicos en las leyes de una sociedad y su cumplimiento. Evalúa aspectos como la efectividad de los tribunales de justicia, la predictibilidad de los contratos y la seguridad ciudadana. A continuación, se detallan las medias anuales obtenidas por cada bloque:

Bloque/año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Mercosur	-0,17	-0,10	0,01	-0,02	-0,05	-0,07	-0,04	-0,07	-0,07	-0,09	-0,08
Alianza del Pacífico	-0,12	-0,13	-0,09	-0,13	-0,18	-0,22	-0,29	-0,32	-0,34	-0,36	-0,38
Unión Europea	1,05	1,07	1,07	1,06	1,04	1,09	1,09	1,09	1,07	1,07	1,07

Tabla 3. Indicador de Estado de Derecho por bloques. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WGI).

Por su parte, el indicador de Control de la Corrupción examina la percepción sobre el grado en que el poder público se ejerce para obtener beneficios privados, abarcando desde la corrupción administrativa hasta la captura del Estado por parte de intereses particulares. Las medias de este indicador se presentan en la siguiente tabla:

Bloque/año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Mercosur	-0,15	-0,17	0,00	-0,03	0,02	0,01	0,06	0,00	-0,03	-0,07	-0,06
Alianza del Pacífico	-0,08	-0,15	-0,15	-0,21	-0,18	-0,12	-0,10	-0,13	-0,16	-0,22	-0,21
Unión Europea	0,92	0,96	0,98	0,99	0,99	1,00	1,04	1,03	1,02	1,00	0,99

Tabla 4. Indicador de Control de la Corrupción por bloques.. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (WGI).

El análisis conjunto de ambos indicadores muestra dinámicas de comportamiento institucional muy diferenciadas entre las regiones. Tomando como referencia a la Unión Europea, la cual se mantiene estable y sólidamente anclada en la franja positiva (rango de 1,04 a 1,09 en Estado de Derecho y de 0,92 a 1,04 en Control de la Corrupción). Siguiendo la teoría de North (1990) esta constancia demuestra un entorno institucional maduro, donde hay una estabilidad que reduce la incertidumbre para los flujos comerciales.

Por el contrario, las regiones latinoamericanas muestran trayectorias que contrastan con los supuestos teóricos del regionalismo abierto. La Alianza del Pacífico, a pesar de configurarse como un modelo enfocado en la inserción global y la apertura de mercados (Merino, 2017), registra el deterioro más pronunciado de la muestra. Su Estado de Derecho cae de forma constante desde -0,12 en 2014 hasta -0,38 en 2024, mientras que su Control de la Corrupción empeora de -0,08 a -0,21. Bajo las tesis de Acemoglu y Robinson (2012), este declive demuestra que la apertura comercial exterior y la convergencia normativa superficial no blindan a las instituciones domésticas frente a dinámicas de desgaste interno.

Por su parte, el Mercosur exhibe una tendencia de resistencia ante la coyuntura del post-boom. A pesar de enfrentar tensiones políticas internas bajo un esquema de unión aduanera tradicional (Gudynas, 2011), el bloque estabiliza su Estado de Derecho en torno al -0,08 en 2024 y su Control de la Corrupción en un -0,06, situándose por encima de la Alianza

del Pacífico al cierre del periodo histórico analizado.

Al relacionar estos resultados con la dimensión de política de gasto (4.1), se observa un vínculo entre la fragilidad normativa y las restricciones del Estado. Las deficiencias en el Estado de Derecho y el escaso control de la corrupción restan eficiencia a la asignación de recursos públicos, lo que dificulta la provisión de infraestructura y explica por qué la región no supera el techo operativo de los 3 puntos en el LPI (Tabla 2). A su vez, la falta de holgura en el gasto público sobre el PIB (Tabla 1) limita los recursos disponibles para modernizar y blindar los sistemas judiciales y las agencias de control tras el fin del boom extractivo.

4.2.2 Seguridad Jurídica

Para evaluar el grado en que las instituciones permiten el desarrollo de las actividades económicas bajo condiciones de libertad y protección legal, se analizan los datos de The Heritage Foundation en una escala de 0 a 100.

En primer lugar, se examina el Índice General de Libertad Económica para obtener una perspectiva agregada del entorno de negocios:

Bloque/año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Mercosur	58,20	57,60	57,65	58,85	58,88	58,63	59,73	59,50	59,08	58,93	58,25
Alianza del Pacífico	70,90	71,08	70,28	69,68	69,40	68,80	69,98	69,13	67,43	65,98	64,35
Unión Europea	68,83	69,09	69,02	69,57	70,12	69,84	71,04	71,45	72,62	70,62	69,65

Tabla 5. Índice General de Libertad Económica por bloques. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de The Heritage Foundation.

En segundo lugar, se desglosa el componente específico de Derechos de Propiedad (Property Rights), el cual mide la capacidad del Estado para garantizar que los agentes económicos acumulen propiedad privada de forma segura, protegidos contra la expropiación o la arbitrariedad regulatoria:

Bloque/año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Mercosur	41,25	41,25	40,00	48,95	51,05	53,23	56,13	52,70	53,73	53,85	53,35
Alianza del Pacífico	57,50	57,50	56,25	62,10	61,03	60,78	61,05	59,18	55,33	54,10	52,23
Unión Europea	69,07	69,26	68,70	75,26	74,43	74,89	77,54	76,99	88,48	87,69	87,87

Tabla 6. Indicador de Derechos de Propiedad por bloques. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de The Heritage Foundation.

El análisis de la Tabla 5 y la Tabla 6 complementa el diagnóstico sobre la seguridad jurídica en la etapa post-boom. El indicador de control de la Unión Europea muestra una trayectoria ascendente en sus garantías legales. Mientras su índice general se estabiliza en torno a los 69 puntos, las garantías a los Derechos de Propiedad se incrementan al pasar de 69,07 en 2014 a 87,87 en 2024. En la lógica de North (1990), este blindaje institucional de la propiedad es el mecanismo formal que reduce el riesgo país, genera certidumbre a largo plazo y condiciona la atracción de inversiones de alta complejidad tecnológica.

La evolución de los bloques latinoamericanos expone dinámicas divergentes. La Alianza del Pacífico, diseñada para proyectar un entorno desregulado y atractivo para la inversión extranjera (Merino, 2017), experimenta una contracción en ambos frentes. Su índice general disminuye de un 70,90 inicial en 2014 a un 64,35 en 2024, tendencia que se acentúa en el componente de Derechos de Propiedad, el cual se contrae hasta situarse en 52,23 puntos al final de la serie. Siguiendo la tesis de Acemoglu y Robinson (2012), este comportamiento evidencia que las reglas de apertura comercial externa resultan insuficientes para sostener la seguridad jurídica si los equilibrios políticos domésticos debilitan los marcos de cumplimiento de la ley.

Por el contrario, el Mercosur, partiendo de registros inferiores y bajo un modelo comercial proteccionista (Gudynas, 2011), muestra una tendencia de resistencia institucional. Aunque su índice general permanece estancado en la franja de los 58 puntos, el bloque registra un avance en la protección de los Derechos de Propiedad, ascendiendo desde un 41,25 en 2014 hasta estabilizarse en un 53,35 en 2024. Este comportamiento genera una convergencia horizontal imprevista al cierre del periodo analizado, donde el Mercosur supera numéricamente a la Alianza del Pacífico en la garantía formal de la propiedad privada.

Estos hallazgos permiten conectar la dimensión normativa con la capacidad operativa de los Estados estudiados. El desgaste del Estado de Derecho y el debilitamiento de los Derechos de Propiedad (Tablas 3 y 6) impactan en la estabilidad del entorno económico. Esta incertidumbre institucional ayuda a comprender los límites observados en la infraestructura logística de ambas regiones, que no logran superar el techo de los 3 puntos en el LPI (Tabla 2). Sin la confluencia de un aporte presupuestario expansivo (Tabla 1) y de un marco normativo predecible, las capacidades estructurales de la región permanecen acotadas frente al estándar de la Unión Europea.

En conclusión, la seguridad jurídica de los bloques sudamericanos se mantiene distante del estándar europeo. El declive de la Alianza del Pacífico y la resistencia del Mercosur demuestran que el diseño comercial externo de un bloque no predetermina mecánicamente su certidumbre jurídica interna. Este comportamiento normativo plantea el interrogante de en qué medida la falta de garantías legales estables ha condicionado la atracción de inversión extranjera directa y la sofisticación productiva de estas regiones en su inserción global (4.3).

4.3. Competitividad y Capacidad de Mejora de la Producción Nacional

Bajo el escenario representado en las dimensiones previas, este apartado examina en qué medida el comportamiento de la seguridad jurídica y la protección a los derechos de propiedad inciden en la competitividad y en la capacidad de mejora de la producción nacional frente a las exigencias del mercado global. Con el propósito de evaluar el impacto real de estos marcos institucionales sobre la estructura económica de cada bloque frente al estándar de la Unión Europea, el análisis se divide en tres subapartados. En primer lugar, se examina la sofisticación productiva mediante las exportaciones de bienes de alta tecnología (4.3.1); en segundo lugar, se analiza la capacidad de atracción de capitales a través de los flujos de Inversión Extranjera Directa (4.3.2); y, finalmente, se evalúa la tasa de crecimiento del Producto Interior Bruto (4.3.3).

4.3.1 Exportaciones de bienes de alta tecnología

Para evaluar el grado de sofisticación industrial y la competitividad de la estructura productiva de cada bloque, este indicador examina el porcentaje de exportaciones de alta

tecnología sobre el total de las exportaciones manufactureras. De acuerdo con los criterios del Banco Mundial, se consideran bienes de alta tecnología aquellos productos con una alta intensidad en investigación y desarrollo (I+D), tales como la industria aeroespacial, la informática, la producción farmacéutica, los instrumentos científicos y la maquinaria eléctrica. Las medias anuales obtenidas por cada región se detallan a continuación:

Bloque/año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Mercosur	8,70%	11,12%	10,80%	9,61%	9,38%	8,69%	8,30%	7,36%	8,49%	8,99%	8,83%
Alianza del Pacífico	9,92%	10,35%	11,02%	10,59%	9,93%	10,29%	13,05%	11,23%	10,12%	10,58%	10,46%
Unión Europea	16,61%	17,37%	17,66%	16,14%	15,74%	16,35%	16,06%	16,38%	19,12%	19,23%	20,62%

Tabla 7. Exportaciones de alta tecnología por bloques. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

El análisis empírico de la Tabla 7 evidencia la distancia en la capacidad de sofisticación de la producción que separa a las regiones sudamericanas del estándar de la Unión Europea. El bloque comunitario muestra una trayectoria de consolidación tecnológica progresiva, pasando de un 16,61% en 2014 a un 20,62% en 2024. Este comportamiento refleja una estructura productiva orientada a generar bienes de mayor valor añadido y liderar eslabones complejos en las cadenas globales de valor.

Por el contrario, los bloques latinoamericanos muestran un comportamiento estable y plano que confirma la existencia de un techo estructural común, independientemente del modelo de integración económica adoptado. La Alianza del Pacífico, cuyo diseño institucional de regionalismo abierto buscaba potenciar la inserción en sectores dinámicos globales (Merino, 2017), registra variaciones marginales en su patrón productivo; la serie inicia en un 9,92% en 2014 y concluye en un 10,46% en 2024. El incremento observado en el año 2020 (13,05%) responde a un efecto estadístico derivado de la contracción general del comercio de manufacturas tradicionales durante la crisis sanitaria, y no a una transformación estructural sectorial. Por su parte, el Mercosur refleja una inercia similar, manteniéndose en una franja estable de entre el 8% y el 9% durante el periodo post-boom, cerrando en un 8,83% en 2024.

En conclusión, los datos de exportaciones de alta tecnología demuestran que las estructuras de producción de la Alianza del Pacífico y del Mercosur presentan un estancamiento competitivo frente a las exigencias globales. Esta falta de innovación se relaciona con las limitaciones operativas e institucionales analizadas previamente: ante la ausencia de una política de gasto expansiva que financie la innovación y de un marco normativo que otorgue certidumbre a largo plazo, los bloques latinoamericanos mantienen un patrón productivo primarizado distante de la frontera tecnológica europea.

4.3.2 Inversión extranjera directa

Para examinar la capacidad de cada bloque económico de atraer capitales internacionales y potenciar la transferencia tecnológica, este subapartado analiza la evolución de los stocks de Inversión Extranjera Directa (IED). De acuerdo con los criterios de la UNCTAD, el stock de IED refleja el valor acumulado de las inversiones destinadas a obtener un interés de gestión duradero en una empresa que opera en una economía distinta de la del inversionista. A continuación, se presentan los datos consolidados anuales de cada bloque expresados en millones de dólares:

Bloque/año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Mercosur	182.782	137.088	169.047	185.710	169.927	203.664	179.604	217.285	259.633	320.030	284.095
Alianza del Pacífico	220.509	218.597	228.581	255.606	263.237	282.565	279.333	291.866	319.635	362.575	348.369
Unión Europea	7.852.912	8.323.805	8.252.214	9.716.849	9.462.447	10.218.172	12.331.806	11.776.547	11.273.732	11.856.690	11.460.635

Tabla 8. Flujos de Inversión Extranjera Directa (en millones de USD) por bloques. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

El análisis de la Tabla 8 desglosa el comportamiento diferenciado de los bloques en la captación de recursos globales durante la etapa post-boom. El estándar de control de la Unión Europea muestra un elevado volumen de atracción de capitales, estabilizándose por encima de los 11 billones de USD hacia el cierre de la serie (11.460.635 millones de USD en 2024). Esta concentración de flujos evidencia que la solidez del Estado de Derecho y las garantías

regulatorias analizadas en la dimensión normativa (4.2) configuran las condiciones institucionales que facilitan la captación de capital global de largo plazo.

Por su parte, los datos de las regiones latinoamericanas reflejan una divergencia analítica al contrastarse con el desempeño industrial. La Alianza del Pacífico lidera la atracción de inversiones frente al Mercosur en toda la serie histórica, incrementando sus flujos desde un valor inicial de 220.509 millones de USD en 2014 hasta alcanzar un máximo de 362.575 millones de USD en 2023, para cerrar en 348.369 millones de USD en 2024. Este comportamiento demuestra que la estrategia de regionalismo abierto, desregulación arancelaria y apertura externa del bloque del Pacífico (Merino, 2017) cumple su propósito de posicionarse como un destino receptivo para el capital extranjero. El Mercosur, operando bajo un esquema de unión aduanera tradicional (Gudynas, 2011), capta volúmenes menores, aunque registra una tendencia alcista hacia el final de la serie histórica, cerrando en 284.095 millones de USD en 2024.

No obstante, al conectar estos datos con los resultados de las exportaciones de alta tecnología (Tabla 7), se observa que la acumulación cuantitativa de stock de IED no altera el estancamiento de la producción nacional. A pesar de que la Alianza del Pacífico capta y retiene mayores volúmenes de capital acumulado que el Mercosur, sus manufacturas de alta tecnología permanecen estables en torno al 10%.

Para obtener una perspectiva analítica más precisa y siguiendo los criterios expuestos por la CEPAL (2025), resulta indispensable determinar los sectores hacia donde se dirige la IED para evaluar en qué medida estas inversiones contribuyen a la diversificación tecnológica. A efectos metodológicos, cabe precisar que aunque los datos presentados en este informe sectorial corresponden a los flujos anuales de IED y no al stock acumulado, su análisis es metodológicamente válido al operar como un proxy del destino sectorial de las nuevas inversiones. La CEPAL clasifica estas variables en sectores estratégicos, los cuales se agrupan a continuación para los bloques sudamericanos:

Bloque/año		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Mercosur	Recursos Naturales	9%	10%	14%	9%	17%	19%	16%	2%	11%	9%
	Manufacturas y Servicios	94%	102%	75%	75%	67%	60%	71%	67%	62%	73%
Alianza del Pacífico	Recursos Naturales	23%	20%	7%	12%	8%	13%	11%	19%	15%	34%
	Manufacturas y Servicios	73%	71%	69%	70%	77%	83%	75%	70%	64%	72%

Tabla 9. Distribución porcentual agregada de los flujos de IED por bloque (2014-2023). Fuente: Elaboración propia a partir de datos declarados de la CEPAL. Nota: Ciertos años presentan ligeras desviaciones sobre el 100% original debido a ajustes por desinversiones o flujos negativos reportados por la fuente primaria.

Los datos de la CEPAL explican esta asimetría: la Alianza del Pacífico registra una tendencia hacia la reprimarización de sus flujos de capital, evidenciando que en el año 2023 un 34% del total de su inversión extranjera se canalizó hacia el sector de recursos naturales. Desde la perspectiva de la economía institucional, este patrón demuestra que la inercia de los indicadores de seguridad jurídica y Estado de Derecho observados en la Alianza (Tablas 3 y 6) influye en el tipo de capital que atrae la región. El capital corporativo orientado a manufacturas complejas demanda mayores niveles de certidumbre legal a largo plazo, por lo que ante la inestabilidad institucional, los flujos internacionales se desplazan prioritariamente hacia sectores extractivos primarios o servicios básicos, perpetuando la baja sofisticación productiva.

Por su parte, el Mercosur muestra una distribución sectorial de flujos más orientada hacia las manufacturas y los servicios, estabilizándose en un 73% al cierre de 2023. Sin embargo, dada la inercia plana de su stock de exportaciones tecnológicas (Tabla 7), se constata que este capital se destina a industrias tradicionales orientadas a surtir sus mercados internos protegidos, sin generar procesos reales de transformación tecnológica.

En conclusión, la evidencia empírica de la IED constata que la apertura comercial facilita la acumulación cuantitativa de stock de capital, pero no garantiza la mejora de la competitividad si la estabilidad del sistema está debilitada, como vimos en el apartado 4.2. Como podemos

observar, la incapacidad de canalizar de manera estratégica estos recursos hacia una mejora productiva real mantiene a las economías sudamericanas distanciadas del estándar europeo

4.3.3 Crecimiento del PIB real

Para evaluar el resultado conjunto de las dimensiones materiales, normativas y competitivas analizadas, este último indicador examina la tasa de crecimiento anual real del Producto Interior Bruto (PIB) a precios constantes, variable que refleja la evolución de la riqueza generada y permite contrastar el desempeño de los modelos de integración tras el fin del ciclo de las materias primas.

Bloque/año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Mercosur	1,63%	0,63%	0,15%	2,67%	0,63%	-0,06%	-5,34%	6,27%	3,42%	1,78%	2,36%
Alianza del Pacífico	2,79%	2,77%	2,39%	1,78%	3,12%	1,42%	-8,15%	10,38%	4,00%	1,05%	2,24%
Unión Europea	1,63%	2,37%	1,92%	2,82%	2,05%	1,88%	-5,58%	6,38%	3,56%	0,45%	1,06%

Tabla 10. Tasa de crecimiento anual del PIB (%) por bloques. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

El examen de los datos reflejados en la Tabla 10 desglosa la trayectoria macroeconómica de los tres modelos de integración estudiados. El espejo de control de la Unión Europea muestra el comportamiento característico de una economía desarrollada. A pesar de registrar tasas moderadas de expansión en los años de crecimiento (oscilando en torno al 2%), el bloque comunitario demuestra capacidad de amortiguación frente a los choques externos. Durante la crisis del año 2020, la contracción de la UE se contuvo en un -5,58%, logrando una estabilización hacia el cierre del periodo en 2024 (1,06%). En los términos de North (1990), esta estabilidad es el reflejo de la densidad institucional y la seguridad jurídica, elementos que atenúan la volatilidad y sostienen la resiliencia del sistema económico.

Por el contrario, los bloques latinoamericanos muestran una inestabilidad que evidencia el agotamiento de sus respectivos patrones de inserción internacional. La Alianza del Pacífico, que inició el periodo con tasas de crecimiento superiores al estándar europeo (2,79% en 2014 y un pico de 3,12% en 2018), sufrió la contracción más pronunciada de la muestra en 2020,

registrando un -8,15%. A pesar del efecto rebote estadístico en 2021 (10,38%), el bloque concluye el periodo con resultados similares al inicio de la serie. Por su parte, el Mercosur muestra una menor tasa de expansión en la primera mitad del periodo, llegando a registrar un 0,15% en 2016 e ingresando a terreno negativo en 2019 (-0,06%), para luego estabilizarse en un 2,36% al cierre de 2024.

Al cruzar este desempeño macroeconómico con las dimensiones analizadas en el capítulo 4, se observa que la orientación comercial externa no determina por sí sola el éxito económico. El comportamiento de ambos bloques sudamericanos evidencia una marcada volatilidad estructural. Siguiendo la tesis de Ocampo (2017), las oscilaciones del PIB y el posterior retorno a un ritmo de crecimiento inercial demuestran que ni el regionalismo abierto de la Alianza ni la unión aduanera del Mercosur han alterado la dependencia estructural ni los cuellos de botella de sus economías domésticas.

En conclusión, el crecimiento económico de las regiones sudamericanas permanece condicionado por los límites materiales y normativos de sus propios Estados. La configuración de la política de gasto (Tabla 1) fijó un límite para la provisión de infraestructura y los índices logísticos (Tabla 2). Esta restricción material, sumada al comportamiento institucional del Estado de Derecho y la seguridad jurídica (Tablas 3 y 6), restó eficiencia a los incentivos de mercado; como resultado, a pesar de que los flujos de Inversión Extranjera Directa (Tabla 8) se dirigen cuantitativamente hacia los sectores de manufacturas y servicios (Tabla 9), la inercia del marco institucional doméstico limita la transferencia tecnológica. En su lugar, el entorno legal inestable promueve una tendencia hacia la reprimarización sectorial en periodos clave o condiciona los flujos hacia industrias tradicionales de bajo valor añadido, manteniendo estables las exportaciones de alta tecnología (Tabla 7). La evidencia empírica demuestra que la inserción internacional de un bloque y su capacidad de mejora productiva no dependen exclusivamente de los acuerdos comerciales superficiales que se articulen hacia afuera, sino de la solidez de las reformas estructurales que se consoliden hacia adentro.

Una vez analizados los datos cuantitativos de los dos bloques de la región sudamericana en contraste con el estándar de la Unión Europea, el siguiente apartado se dedica a evaluar cualitativamente si el bloque comunitario, a través de sus acuerdos de asociación y comerciales, opera como un agente de fortalecimiento hacia instituciones inclusivas o si

responde a dinámicas de conveniencia estratégica comercial.

4.4. Análisis cualitativo de los tratados

Como se ha evidenciado en las dimensiones previas, la Unión Europea opera como una estructura institucional madura, caracterizada por una política de gasto orientada a sostener los sistemas de bienestar y proveer una infraestructura que consolida un alto desempeño logístico en un marco de economía abierta. Asimismo, los datos cuantitativos reflejan su capacidad para garantizar la estabilidad del sistema y una seguridad jurídica que condicionan la atracción de inversión extranjera, facilitando la innovación y el crecimiento regular de su PIB real.

Al comparar el bloque de los 27 con los modelos de integración latinoamericanos, se observa una distancia estructural en la mayoría de las variables analizadas. Esta asimetría condiciona el punto de partida de las relaciones bilaterales. Con el propósito de dar respuesta a las preguntas de investigación, se procede a realizar el análisis cualitativo y documental de los tratados vigentes. El objetivo es determinar si la acción exterior de la Unión Europea opera como un motor que promueve la transformación hacia instituciones inclusivas o si, por el contrario, la necesidad estratégica de asegurar el suministro de materias primas críticas para su economía interna incentiva la permanencia de inercias extractivas y la reprimarización en Sudamérica.

Para articular este análisis, resulta necesario establecer la naturaleza jurídica y el alcance de los instrumentos bilaterales que configuran la relación de la Unión Europea con cada uno de los bloques estudiados. La arquitectura de estos tratados refleja la divergencia institucional y los dos caminos de inserción global que caracterizan al subcontinente (Gudynas, 2011).

Por un lado, la Alianza del Pacífico, en consonancia con su diseño de regionalismo abierto enfocado en la convergencia regulatoria y la flexibilización comercial, carece de un tratado único de bloque con la Unión Europea. La relación con los países que integran este eje pacífico se instrumenta a través de una red de acuerdos bilaterales individualizados: el Acuerdo de Asociación Avanzado con Chile, el Acuerdo Global con México, y el Acuerdo Comercial Multipartes con Perú y Colombia. Estos instrumentos operan bajo una lógica de apertura y liberalización de factores, diseñados para homogeneizar estándares normativos y garantizar la certidumbre jurídica de los flujos de inversión extranjera (Merino, 2017).

Por otro lado, el Mercosur, estructurado como una unión aduanera que persigue una integración profunda y la gestión de sus mercados internos, ha mantenido una estrategia de negociación de carácter estrictamente birregional. Esta trayectoria culmina con el acuerdo comercial ratificado en el año 2026 entre el Mercosur y la Unión Europea. A diferencia de la fragmentación contractual observada en el eje del Pacífico, este tratado se configura como un acuerdo de asociación de gran escala, cuya estructura normativa establece un marco disciplinario unificado entre ambas organizaciones (Comisión Europea, 2026). Una vez establecida la naturaleza de estos tratados, se procede a evaluar el impacto de sus cláusulas específicas sobre las dimensiones institucionales y operativas de la región.

4.4.1. Disciplinas de competencia, regulación y el papel social de las empresas estatales

La primera categoría de análisis cualitativo evalúa la interacción entre las exigencias normativas que la Unión Europea proyecta en sus tratados y la estructura presupuestaria del sector público latinoamericano. Como se constató en la dimensión cuantitativa (4.1.1), los bloques sudamericanos operan bajo características fiscales que limitan el gasto público sobre el PIB en comparación con el estándar de la Eurozona. Ante este marco presupuestario, el aparato estatal se apoya en empresas públicas y servicios estatales para sostener la provisión de bienes públicos e infraestructura básica, asumiendo costes operativos que los flujos de capital privado descartan debido a la ausencia de rentabilidad comercial inmediata.

En el caso de la Alianza del Pacífico, los acuerdos bilaterales individuales reflejan una asimilación de las lógicas del regionalismo abierto. Al analizar textos como el capítulo de compras públicas (Government procurement) del acuerdo con Chile (Capítulo 12) o los marcos de trato nacional y acceso a mercados, se observa que el tratado introduce restricciones normativas que obligan a los gobiernos locales a abrir las licitaciones públicas a las corporaciones europeas y prohíben discriminar a favor de los proveedores o empresas estatales domésticas. Siguiendo la teoría de North (1990), esta apertura desregulada condiciona la capacidad de los Estados del eje pacífico para utilizar las compras públicas como un instrumento de política fiscal expansiva y redistribución interna, lo que se alinea con los niveles de gasto público estables observados en la serie cuantitativa.

Por su parte, el Mercosur, bajo el marco birregional ratificado en el año 2026, enfrenta un escenario de regulación comercial que contrasta con su trayectoria histórica de unión aduanera. Al analizar el texto del acuerdo en su capítulo de empresas propiedad del Estado (State-owned enterprises, Capítulo 17), se observa que la Unión Europea incorpora el principio de "consideraciones comerciales" (Artículo 17.4), obligando a que las empresas públicas actúen bajo criterios de mercado y prohibiendo las prácticas de subsidios cruzados con ingresos derivados de monopolios fiscales o estatales (Artículo 17.3). Bajo las tesis de inercia institucional de Acemoglu y Robinson (2012), este diseño normativo restringe la capacidad jurídica de los Estados del Mercosur para utilizar sus corporaciones públicas como motores de fomento industrial o amortiguadores de choques económicos; al operar bajo el principio de neutralidad competitiva frente a los operadores de la Unión Europea, las agencias estatales modifican su función de inversión productiva, lo que consolida la estabilidad del gasto público regional frente al espejo europeo.

En conclusión, el examen cualitativo de este bloque normativo demuestra que la condicionalidad jurídica de la Unión Europea delimita el margen de maniobra fiscal de los gobiernos sudamericanos. Al tratar a las empresas estatales como entes comerciales tradicionales y establecer la apertura regulatoria de las licitaciones públicas, los tratados restringen la capacidad del Estado para compensar las brechas materiales de la región. La arquitectura legal de estos acuerdos comerciales delimita el espacio de la política pública local, explicando de manera jurídica por qué los proxies de gasto de las regiones latinoamericanas permanecen acotados en la serie histórica.

4.4.2. Acceso a recursos naturales y límites a la capacidad productiva nacional

Una vez analizado el impacto de las reglas de competencia sobre la estructura fiscal del Estado, resulta necesario evaluar cómo los acuerdos comerciales regulan la atracción de capitales y condicionan el desempeño industrial de la región. Las series cuantitativas previas exponen una inercia estable en el porcentaje de exportaciones de alta tecnología y una tendencia hacia la reprimarización sectorial de la Inversión Extranjera Directa (IED) analizada en los informes de la CEPAL. Para evaluar las causas de esta asimetría productiva, el análisis cualitativo se enfoca en las cláusulas que regulan el acceso a las materias primas estratégicas.

Durante el periodo analizado (2014-2024), el avance de la agenda de transición ecológica de la Unión Europea (*Green Deal*) ha modificado sus necesidades materiales, incrementando la necesidad de asegurar el suministro de recursos críticos sudamericanos como el litio o el hidrógeno verde. Al examinar el texto de los acuerdos comerciales, incluyendo el pilar de comercio de mercancías (Trade in goods, Capítulo 2) y el de comercio y desarrollo sostenible (Trade and sustainable development, Capítulo 18), se observa la introducción de cláusulas de congelación arancelaria y regulatoria que prohíben a los países de origen imponer gravámenes a la exportación o fijar límites cuantitativos a la extracción de minerales (Artículo 2.7).

Bajo la perspectiva de la economía institucional, estas restricciones jurídicas operan de manera diferenciada según el bloque, pero explican las distorsiones sectoriales de la IED analizadas en el apartado 4.3.2. En la Alianza del Pacífico, su modelo de apertura comercial explica cualitativamente la trayectoria de sus datos: aunque el bloque atrae un volumen creciente de stock de capital, los tratados prohíben exigir requisitos de desempeño, lo que conduce los flujos de inversión extranjera hacia el sector extractivo primario al final de la serie (34% en 2023). Por su parte, en el Mercosur, las cláusulas del acuerdo consolidan una inercia de estabilidad tecnológica. Al amparo de aranceles externos elevados, el volumen de IED captado en manufacturas y servicios (73% en 2023) se destina a industrias tradicionales orientadas a abastecer los mercados regionales integrados, sin que el tratado promueva encadenamientos globales complejos. En ambos casos, la condicionalidad estructural de los tratados de la Unión Europea limita la transformación productiva local, explicando por qué los proxies de innovación y complejidad económica permanecen estables frente al estándar de la frontera tecnológica europea (Gudynas, 2010; Lall, 2000).

4.4.3. Condicionalidad normativa, gobernanza y seguridad jurídica

La tercera categoría de análisis cualitativo examina el impacto de las cláusulas socioambientales y democráticas de la Unión Europea sobre la estabilidad del sistema normativo y la certidumbre jurídica de las regiones analizadas. En la fase cuantitativa (4.2), los indicadores agregados de gobernanza del Banco Mundial (*WGI*) y los Derechos de Propiedad de The Heritage Foundation expusieron trayectorias institucionales divergentes. La Alianza del Pacífico, diseñada bajo un paradigma de regionalismo abierto y certidumbre legal, registró una contracción en su Estado de Derecho (de -0,12 a -0,38) y en la garantía

formal de la propiedad privada al cierre de la serie. Por el contrario, el Mercosur, a pesar de sus tensiones políticas internas, evidenció una tendencia de resistencia en la protección de la propiedad, alcanzando los 53,35 puntos. Para comprender estos comportamientos frente al estándar de control europeo, resulta necesario analizar el funcionamiento de los mecanismos normativos externos pactados en los tratados.

En el eje de la Alianza del Pacífico, los acuerdos comerciales multipartes de la Unión Europea introducen disciplinas vinculadas al denominado "Efecto Bruselas" (Bradford, 2020) mediante los capítulos de comercio y desarrollo sostenible (Trade and sustainable development). Al revisar documentos como el acuerdo con Colombia y Perú (Anexo IX) o el Acuerdo de Asociación Avanzado con Chile, se observa la incorporación de pautas orientadas al cumplimiento de convenios multilaterales de derechos humanos, estándares de la OIT y sostenibilidad ambiental. Sin embargo, el análisis documental demuestra una laxitud en sus mecanismos de exigibilidad, limitando las controversias en estas materias a paneles de expertos de carácter consultivo, sin capacidad sancionatoria o coacción explícita. Bajo la teoría de los costes de transacción de North (1990), esta condicionalidad superficial opera de manera desvinculada de las dinámicas político-institucionales internas; el diseño de los tratados prioriza el acceso preferencial a los mercados y a los recursos mineros antes que establecer mecanismos vinculantes para contener el desgaste del Estado de Derecho y el debilitamiento institucional doméstico de sus socios comerciales.

Por su parte, el comportamiento normativo observado en el Mercosur se relaciona con la estrategia de negociación bilateral bloque a bloque y la estructura de su acuerdo ratificado en 2026. A diferencia de la fragmentación contractual observada en el eje del Pacífico, el texto del tratado birregional con el Mercosur eleva el respeto a los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales a la categoría de "elementos esenciales" del acuerdo. Al amparo de esta estructura, las cláusulas cualitativas operan como un marco de condicionalidad institucional bidireccional: el tratado otorga a las partes la facultad de suspender las concesiones comerciales preferenciales en caso de una ruptura del orden constitucional o de retrocesos graves en el control de la corrupción. En la lógica de Acemoglu y Robinson (2012), esta condicionalidad genera incentivos normativos que actúan como un contrapeso formal contra las dinámicas de captura estatal, induciendo a los países miembros a preservar la certidumbre jurídica y la propiedad privada para salvaguardar el acceso al mercado único europeo.

En conclusión, el análisis cualitativo de la condicionalidad normativa confirma que el diseño institucional exterior de los tratados comerciales predetermina las características de la seguridad jurídica en la región. Mientras los acuerdos de la Alianza del Pacífico priorizan la liberalización de factores y coinciden con una contracción del Estado de Derecho debido a la debilidad de sus mecanismos de control, el acuerdo del Mercosur incorpora herramientas orientadas a mitigar la inestabilidad del sistema mediante reglas operativas vinculantes. La comparación de los tratados demuestra que la Unión Europea influye de manera efectiva en el fortalecimiento institucional inclusivo cuando condiciona la apertura comercial a cláusulas de exigibilidad jurídica vinculantes, y no cuando estas se limitan a pautas desreguladas en el marco del regionalismo abierto.

5. CONCLUSIONES

A partir del análisis cuantitativo y cualitativo desarrollado para el periodo post-boom (2014-2024) y la incorporación del hito regulatorio de 2026, se presentan las conclusiones de esta investigación organizadas en respuesta directa a las interrogantes planteadas en este estudio.

5.1. Respuesta a las Preguntas de Investigación

1. Sobre la divergencia interna y el tipo de instituciones de la región: ¿Existe una divergencia en el desempeño económico post-boom (2014-2026) entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur?

Los datos cuantitativos revelan que, en términos operativos y macroeconómicos, no existe una divergencia sustancial en el desempeño de ambos bloques, los cuales se encuentran limitados por un techo estructural común. La gasto público sobre el PIB (Tabla 1) expone que tanto la Alianza del Pacífico (25%-28% del PIB) como el Mercosur (31%-33% del PIB) operan bajo restricciones presupuestarias que condicionan la inversión en bienes públicos en comparación con el estándar de la Unión Europea (46%-52% del PIB). Esta limitación fiscal explica la convergencia horizontal observada en el Índice de Desempeño Logístico (Tabla 2), donde ninguno de los bloques latinoamericanos logra superar el umbral de los 3 puntos en toda la serie histórica. Asimismo, la tasa de crecimiento del PIB real (Tabla 10) confirma que, tras la volatilidad del ciclo de commodities, ambos modelos integrados retornaron a un ritmo

de crecimiento inercial e inestable (en torno al 2% en 2024), evidenciando que la orientación comercial externa resulta insuficiente para alterar los cuellos de botella domésticos.

No obstante, en la dimensión normativa de seguridad jurídica se constata una divergencia institucional imprevista por la teoría convencional. La Alianza del Pacífico registró un deterioro constante en su Estado de Derecho (de -0,12 a -0,38) y en el Control de la Corrupción (de -0,08 a -0,21), lo que se tradujo en una contracción en la garantía de los Derechos de Propiedad hasta los 52,23 puntos en 2024 (Tabla 6). Este comportamiento responde a la persistencia de dinámicas de instituciones extractivas, donde las reglas comerciales superficiales no blindan a los marcos normativos locales frente al desgaste interno. Por el contrario, el Mercosur exhibió una tendencia de resistencia institucional, estabilizando sus indicadores de gobernanza y registrando un avance en sus Derechos de Propiedad hasta los 53,35 puntos al cierre de la serie. Este comportamiento se alinea con el desarrollo de incentivos normativos de carácter inclusivo que otorgan una mayor certidumbre jurídica formal al entorno económico.

2. Sobre los acuerdos bilaterales: ¿Cómo influyen las discrepancias en la calidad institucional de los países miembros en la configuración de los acuerdos con la Unión Europea, y hasta qué punto la UE aplica criterios de discriminación o exigencias diferenciadas según el perfil institucional de cada socio?

El análisis cualitativo y documental confirma que las discrepancias en la calidad institucional de origen y el marco temporal de las negociaciones predeterminan la estructura de los acuerdos suscritos con la Unión Europea. La debilidad normativa de las agencias de control locales y la fragmentación observada en el eje del Pacífico dieron lugar a una estrategia contractual atomizada por parte de la UE, instrumentada a través del Acuerdo Multipartes con Perú y Colombia (2012), la modernización del Acuerdo Global con México (2020) y el Acuerdo Marco Avanzado con Chile (2023). La arquitectura legal de estos tratados de "nueva generación" prioriza la desregulación de factores y el trato nacional en licitaciones (Government procurement), restringiendo la capacidad de los Estados locales para utilizar las compras públicas como instrumento de política fiscal expansiva, lo que se alinea con el estancamiento de sus proxies de gasto público.

Por el contrario, el perfil del Mercosur, caracterizado por una mayor resistencia en la seguridad jurídica formal y una capacidad de negociación bloque a bloque, condicionó la

configuración del acuerdo bilateral alcanzado en el año 2026. En este tratado, la Unión Europea aplica exigencias diferenciadas mediante la incorporación de disciplinas estrictas en el capítulo de empresas propiedad del Estado (*State-owned enterprises*). Al imponer el principio de "*consideraciones comerciales*" y prohibir expresamente los subsidios cruzados en los artículos 17.3 y 17.4 del pilar comercial del Acuerdo de Asociación UE-Mercosur, el texto convencional establece un marco de neutralidad competitiva que limita la capacidad jurídica de los Estados del Mercosur para utilizar sus corporaciones públicas como motores de fomento industrial, adaptando el nivel de exigencia disciplinaria a la escala institucional del bloque receptor.

3. Sobre la integración: ¿En qué medida la necesidad de la Unión Europea de asegurar materias primas críticas para su economía estratégica (como el litio o el hidrógeno verde) incentiva la permanencia de modelos extractivos en sus socios, contradiciendo su propia agenda de fortalecimiento institucional?

La investigación demuestra que la estrategia de crecimiento y transición ecológica de la Unión Europea (*Green Deal*) genera incentivos asimétricos que contradicen su retórica de fortalecimiento institucional, promoviendo la permanencia de modelos extractivos en la región. El análisis cualitativo expone que el pilar de mercancías (*Trade in goods*) incorpora en los tratados de ambas regiones cláusulas de congelación arancelaria y regulatoria que prohíben de forma expresa a los países sudamericanos aplicar impuestos a la exportación o límites cuantitativos a la extracción de minerales estratégicos, tal como se estipula en el artículo 2.7 del capítulo de Acceso a Mercados de los acuerdos de nueva generación de la UE.

Estas restricciones jurídicas operan de manera diferenciada según el bloque, guardando una relación directa con el marco temporal de su vigencia y la solidez institucional de los socios:

- En la Alianza del Pacífico: Al haber operado bajo las reglas del Acuerdo Multipartes (2012) y las directrices técnicas de las modernizaciones con México (2020) y Chile (2023) durante la serie histórica, los datos empíricos reflejan el impacto directo de este diseño normativo. La prohibición de exigir requisitos de desempeño industrial condujo los flujos de IED mayoritariamente hacia el sector extractivo primario al final de la serie (34% en 2023), perpetuando la baja sofisticación de las exportaciones tecnológicas (Tabla 7). Asimismo, la laxitud de origen en sus capítulos de desarrollo

sostenible, cuyas controversias se limitan a paneles de expertos consultivos sin capacidad sancionatoria, evidencia que la Unión Europea priorizó el acceso preferencial a los recursos antes que activar mecanismos vinculantes para contener el desgaste del Estado de Derecho observado cuantitativamente en este bloque.

- En el Mercosur: Dado que el acuerdo birregional constituye un hito alcanzado en el año 2026, los datos analizados (2014-2024) no representan un resultado de la aplicación del tratado, sino la línea de base institucional previa del bloque. El estancamiento tecnológico observado responde a dinámicas internas donde la inversión en manufacturas y servicios (73% en 2023) se destinó a industrias tradicionales para abastecer mercados regionales protegidos. No obstante, el texto del acuerdo alcanzado en 2026 demuestra que la solidez interna de la propiedad privada en el Mercosur (53,35 puntos) operó como un factor de resistencia que condicionó una estructura de exigibilidad diferenciada por parte de la Unión Europea. Al elevar los principios democráticos a "elementos esenciales", el nuevo tratado incorpora mecanismos de condicionalidad punitiva y suspensión comercial vinculantes que el eje del Pacífico no posee.

En consecuencia, se concluye que la urgencia de la Unión Europea por asegurar recursos críticos edifica acuerdos comerciales que delimitan la transformación productiva local. Mientras que en la Alianza del Pacífico el marco normativo operó históricamente como un factor de vulnerabilidad institucional y reprimarización, en el Mercosur la calidad institucional previa del bloque determinó una arquitectura legal que, a partir de 2026, incorpora herramientas operativas orientadas a mitigar los riesgos sobre la seguridad jurídica formal.

Bibliografía

Acemoglu, Daron y Robinson, James A. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown, Nueva York, 2012.

Arvis, Jean-François; Ojala, Luri; Wiederer, Christina; Shepherd, Ben; Raj, Anjan; Dairabayeva, Kanybek y Kiiski, Tatu. *Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy*, World Bank, 2018, disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29971> (fecha de consulta: 3 de junio de 2026).

Auty, Richard M. *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*, Routledge, Londres, 1993.

Auty, Richard M. 2001, “The political economy of resource-driven growth”, *European Economic Review*, vol. 45, no. 4-6, pp. 839-846.

Auty, Richard M. “Natural resource rent-cycling outcomes in Botswana, Indonesia and Venezuela”, en Khodeli, Irakli (ed.), *From curse to blessing? Using natural resources to fuel sustainable development*, Wiley-Blackwell & UNESCO, Oxford, 2009, pp. 33-44.

Baldwin, Richard E. 1993, “A domino theory of regionalism”, NBER Working Paper, no. 4465, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Bouzas, Roberto. 2003, “El Mercosur veinte años después: ¿Crisis de madurez o crisis de identidad?”, *Revista de la CEPAL*, no. 80, pp. 121-137.

Bradford, Anu. *The Brussels Effect: How the European Union Rules the World*, Oxford University Press, Oxford, 2020.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Naciones Unidas, 1994, disponible en: <https://hdl.handle.net/11362/2138> (fecha de consulta: 13 de mayo de 2026).

Fernández, E. P. 2022, “Reseña de 'The Brussels Effect: How the European Union Rules the World' por Anu Bradford”, *Quaderns IEE*, vol. 1, no. 2, pp. 214-217.

Geradin, Damien. *The External Dimension of EU Regulatory Power: Globalization through Standards*, Oxford University Press, Oxford, 2023.

Gudynas, Eduardo. 2010, “Agropecuaria y nuevo extractivismo bajo los gobiernos progresistas de América del Sur”, *Territorios*, no. 5, pp. 1-14.

Gudynas, Eduardo. “Más allá del nuevo extractivismo: transiciones sostenibles y alternativas al desarrollo”, en Wanderley, Fernanda (ed.), *El desarrollo en cuestión: Reflexiones desde América Latina*, CIDES-UMSA, La Paz, 2011, pp. 379-410.

Hausmann, Ricardo y Hidalgo, César A. *The Atlas of Economic Complexity*, MIT Press, Cambridge, 2011.

Lall, Sanjaya. 2000, “The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98”, *Oxford Development Studies*, vol. 28, no. 3, pp. 337–369.

Malamud, Andrés. 2011, “A leader without followers? The regional politics of Brazil”, *Latin American Politics and Society*, vol. 53, no. 3, pp. 1-24.

Malamud, Andrés. 2013, “El regionalismo latinoamericano: ¿Farsa, utopía o realidad?”, *Nueva Sociedad*, no. 246, pp. 44-56.

Mattli, Walter. *The Logic of Regional Integration*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999.

Medrano, L. 1997, “Sobre la teoría de la unión aduanera y la política arancelaria”, *Estudios Económicos*, pp. 53-65.

Merino, Gabriel. 2017, “Proyectos estratégicos e integración regional en América Latina: El surgimiento de la Alianza del Pacífico, el fortalecimiento del regionalismo abierto y el retroceso del regionalismo autónomo”, *Relaciones Internacionales*, vol. 26, no. 52, pp. 119-141.

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

Ocampo, José Antonio. *The Economic Development of Latin America since Independence*, Oxford University Press, Oxford, 2017.

Olsen-Böje, J. 2013, “La maldición de los recursos y sus implicaciones institucionales”, Working Paper, [Lugar de publicación], [Institución que lo publica].

Orbie, Jan; Martens, L. y Oehri, M. 2016, “Promoting sustainable development through EU trade agreements: New perspectives on environmental and labour conditionality”, *European Foreign Affairs Review*, vol. 21, no. 4, pp. 521-538.

Pelkmans, Jacques. *European Integration: Methods and Economic Analysis* (3rd ed.), Financial Times Prentice Hall, Harlow, 2006.

Quiliconi, Cintia y Salgado, E. 2017, “El regionalismo post-liberal en América Latina: ¿Mucho ruido y pocas nueces?”, *Revista de Ciencia Política* (Santiago), vol. 37, no. 1, pp. 121-146.

Weiler, Joseph H. 1991, “The transformation of Europe”, *The Yale Law Journal*, vol. 100, no. 8, pp. 2403-2483.

Young, Alasdair R. 2015, “The European Union as a global regulator? Context and comparison”, *Journal of European Public Policy*, vol. 22, no. 9, pp. 1233-1252.