

# Santander en la Alianza del Pacífico

## Propuesta de Investigación

Rincón Roncancio Sergio Felipe  
Negocios Internacionales  
Facultad de Administración  
[srincon873@unab.edu.co](mailto:srincon873@unab.edu.co)

Rey Figueroa Marcela Liliana  
Negocios Internacionales  
Facultad de Administración  
[mrey162@unab.edu.co](mailto:mrey162@unab.edu.co)

Duran Mejía Syntia Estefani  
Negocios Internacionales  
Facultad de Administración  
[sduran845@unab.edu.co](mailto:sduran845@unab.edu.co)

Echeverría Landazábal Mónica  
Negocios Internacionales  
Facultad de Administración  
[mecheverria@unab.edu.co](mailto:mecheverria@unab.edu.co)

Maldonado Rodríguez Luis H.  
Negocios Internacionales  
Facultad de Administración  
[lmaldonado771@unab.edu.co](mailto:lmaldonado771@unab.edu.co)

## Universidad Autónoma de Bucaramanga

Área de Conocimiento

Ciencias Políticas, Administración, y Ciencias Económicas.

Palabras Clave

Integración Económica, Acuerdos Comerciales Internacionales

### INTRODUCCIÓN

Las posibilidades de diversificar la estructura productiva y exportadora de la región Santadereana están estrechamente ligadas a las perspectivas de su proceso de integración, aprovechando acuerdos comerciales como la Alianza del Pacífico. El comercio intrarregional se caracteriza por ser más diversificado e intensivo en manufacturas, tener un mayor contenido tecnológico, resultar más accesible para las pymes y crear relativamente más empleo que el comercio con otras regiones. Por lo tanto, existe una relación directa entre una estrategia de crecimiento con igualdad y la profundización del espacio económico regional. Asimismo, un mercado regional integrado puede actuar como factor de estímulo para el crecimiento, al amortiguar los impactos asociados a un menor dinamismo económico en otras partes del mundo. Este potencial se ha visto acrecentado durante la última década, de la mano de la fuerte expansión de la clase media latinoamericana y, por ende, del mercado consumidor regional.

Especialmente en la última década, hemos asistido a un fuerte proceso de internacionalización de las principales empresas latinoamericanas, conocidas como translatinas (o también multilatinas). Dichas empresas adquirieron gradualmente una serie de capacidades en sus respectivos mercados nacionales, las que posteriormente han buscado rentabilizar expandiéndose hacia otros mercados de la región. Los países que conforman la Alianza del Pacífico han estado a la vanguardia de este proceso, el que ha estado liderado por empresas mexicanas, y en el que también son actores destacados empresas de los demás países miembros es decir, Argentina, Chile y Colombia.

En la Alianza del Pacífico, las empresas de Chile y México han mostrado gran dinamismo en su expansión internacional, habiéndoseles unido más recientemente las firmas de Colombia. En las economías de tamaño medio, como Chile, Colombia y el Perú, las inversiones nuevas y la adquisición de activos existentes se han focalizado en los países vecinos. Adicionalmente, han prevalecido nuevas inversiones chilenas y peruanas en

actividades vinculadas a servicios financieros, comercio minorista y transporte aéreo. El patrón de las empresas de Colombia es muy similar, aunque con un mayor énfasis en el Perú y Chile y más recientemente en México.

El Semillero NEGITSAN, explorara la manera cómo lo anterior ha requerido acceso a los mercados, capacidades diversas y recursos tecnológicos y financieros, y la viabilidad de si las conexiones en red se han convertido en un determinante fundamental de la competitividad económica del departamento de Santander.

En resumen, tanto las exigencias del entorno global como las propias dinámicas del acontecer regional conducen a privilegiar la construcción de espacios amplios y unificados de cooperación regional y de gestación de masas críticas en materia de financiamiento, tecnologías y recursos humanos, así como la convergencia en aspectos claves de las políticas públicas. El objetivo de la integración no puede ser sino regional. Para Santander, la Alianza del Pacífico podría constituirse en un catalizador decisivo de dicho proceso, evitando que se constituya artificialmente un eje de división Atlántico-Pacífico en la región.

### CONTENIDO DEL ARTÍCULO

Este material es presentado al *VI Encuentro Institucional de Semilleros de Investigación UNAB*, una actividad carácter formativo. La Universidad Autónoma de Bucaramanga se reserva los derechos de divulgación con fines académicos, respetando en todo caso los derechos morales de los autores y bajo discrecionalidad del grupo de investigación que respalda cada trabajo para definir los derechos de autor. Conserve esta información

Propuesta de Investigación

### OBJETIVO GENERAL

Generar un espacio de formación investigativa mediante un estudio descriptivo y exploratorio, para estudiantes del pregrado en Negocios Internacionales, que permita forjar aprendizaje, nuevos conocimientos, y cuyo valor agregado sea presentar el contexto de la implementación de los resultados de la Alianza del Pacífico en Santander.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Forjar en los estudiantes espacios de construcción, discusión y reflexión, que permitan una proximidad a los diferentes proyectos de la Agenda de Competitividad de Santander y demás actores del ensamblaje.
- Generar un grupo de trabajo participativo y de redes que se potencie mediante el enriquecimiento académico e investigativo de la Gestión del Conocimiento para Mipymes exportadoras locales.
- Participar de los diferentes eventos académicos locales, regionales, nacionales e internacionales, con el fin de divulgar la producción investigativa del Semillero y sus experiencias.

## METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN PROPUESTA

Se propone un estudio descriptivo y/o exploratorio, mediante un diseño pre-experimental, a través de técnicas como la observación, las entrevistas, las encuestas, los grupos focales, y talleres participativos.

Se presentará como Estudio de Caso con una sola medición que consista en administrar el tratamiento a un grupo (Agenda de Competitividad de Santander), y después aplicar una medición de una o más variables para observar cual es el nivel del grupo en estas variables, sin manipulación de la variable independiente.

## LINEAS DE INVESTIGACIÓN

Prospectiva y Estrategia

## REFERENTES TEÓRICOS

A las iniciativas de integración profunda en Asia, Europa y América del Norte se han sumado más recientemente iniciativas transregionales de vasto alcance, conocidas como “megarregionales”. Este es el caso en particular de las negociaciones en curso del Acuerdo de Asociación Transpacífico (más conocido por la sigla TPP), del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre los Estados Unidos y la Unión Europea (TTIP) y del acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el Japón.

Cabe agregar a esta categoría la iniciativa de la Asociación Económica Integral Regional, que aparece compitiendo con el TPP como modelo para definir las “reglas del juego” en Asia en los próximos años. En todos estos procesos se busca armonizar, o al menos hacer compatibles, las reglas con que operan las distintas “fábricas” mundiales. Las negociaciones megarregionales pueden también ser interpretadas como una respuesta de las economías industrializadas al creciente peso de las economías emergentes, en particular de China y el resto de Asia oriental, en la producción y el comercio mundial.

Es posible distinguir dos factores principales que explican la irrupción de las negociaciones megarregionales en los últimos años: el propio fenómeno de las cadenas de valor, y el prolongado estancamiento de la Ronda de Doha de la OMC. La fragmentación geográfica de la producción genera una demanda de las empresas participantes por reglas comunes aplicables a todos los países participantes en las distintas cadenas de valor, de modo de minimizar los costos de transacción derivados de producir en varios países. Esto no puede hacerse de manera eficiente mediante los tradicionales acuerdos comerciales

bilaterales, por lo que las negociaciones plurilaterales o multilaterales constituyen una mejor opción.

En caso de tener éxito, las negociaciones megarregionales tendrán un fuerte impacto en la distribución geográfica y la gobernanza de los flujos mundiales de comercio e inversión en los próximos años. La magnitud de estas iniciativas, en términos tanto del peso económico de los participantes como de su ambiciosa agenda temática, podría en la práctica significar que hacia 2020 se haya producido una renegociación de las reglas del comercio internacional, para adaptarlas a la realidad de las cadenas de valor. Sin embargo, a diferencia de la última gran negociación de este tipo a nivel mundial (la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)), esta vez las nuevas reglas serían definidas fuera de la OMC y por un número limitado de países, básicamente aquellos que tienen una mayor participación en el comercio en cadenas de valor. Esto por sí solo debiera ser motivo de preocupación para los países de la región, que —con algunas excepciones— participan poco tanto de la dinámica de las redes de producción como de las negociaciones megarregionales.

Las consecuencias de las actuales negociaciones megarregionales para América Latina y el Caribe son variadas y complejas. Los países comprometidos en dichas negociaciones representan en su conjunto cerca del 70% del comercio de bienes de la región, medido tanto en términos de exportaciones como de importaciones. Se trata asimismo de los principales inversionistas extranjeros en América Latina y el Caribe. Por ende, si dichos procesos tienen una conclusión exitosa, la magnitud, composición y dirección de los flujos comerciales y de IED de los países de la región con seguridad se verán modificadas. Estos efectos se sentirán de manera distinta en cada país, dependiendo de la composición y estructura geográfica de su comercio, de su grado de participación en cadenas regionales o mundiales de valor y de su red de acuerdos comerciales, entre otros factores.

Puesto que las negociaciones megarregionales se caracterizan por un fuerte énfasis regulatorio, sus eventuales resultados en esa área debieran tener un impacto mayor sobre el comercio de la región que los que se alcancen en el ámbito arancelario. En particular, el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre los Estados Unidos y la Unión Europea puede definir nuevas reglas sobre temas emergentes del comercio internacional, dado el fuerte peso económico e influencia regulatoria que tiene cada una de las partes. En este contexto, existe el riesgo de que en dicho foro o en el TPP se negocien nuevas normas y requerimientos (ambientales, de calidad o trazabilidad, entre otros) que resulten de difícil cumplimiento para los exportadores de la región. Por ejemplo, el resultado de las discusiones entre los Estados Unidos y la Unión Europea sobre temas como la comercialización de cultivos genéticamente modificados, el uso de hormonas en la crianza del ganado o la regulación de los biocombustibles tendrá importantes consecuencias para varios países de la región que exportan dichos productos.

Además de su impacto sobre los flujos comerciales y de inversión de la región, las negociaciones megarregionales probablemente incidirán en el espacio del que hoy disponen los países de América Latina y el Caribe para diseñar e implementar políticas públicas en diversos ámbitos. Las nuevas reglas actualmente en negociación sobre propiedad intelectual, flujos de capital, manejo de información personal en Internet, empresas del Estado, asuntos laborales y medioambientales son solo algunos ejemplos. Así, entre otras, podrían verse reducidas las facultades de los

gobiernos de la región para aplicar controles de capital con fines prudenciales, para definir en forma autónoma sus niveles de protección ambiental o para garantizar el acceso a Internet con fines educacionales de fomento de la innovación.

La posibilidad de un acuerdo comercial de amplio alcance entre los Estados Unidos y la Unión Europea, a través del TTIP, plantea considerables desafíos a la región. México ha explicitado su interés en participar en esa negociación, al igual que el Canadá. Un escenario probable a mediano plazo sería entonces la conformación de un acuerdo de nueva generación entre la Unión Europea y los tres miembros del TLCAN. Frente a esta eventualidad, es también razonable suponer que otros países de la región que poseen acuerdos de libre comercio tanto con Europa como con los Estados Unidos buscarán mecanismos que les permitan evitar desviaciones de comercio e inversión que reduzcan la utilidad de dichos acuerdos. En esta lógica prospectiva, dichos países podrían considerar ser parte de este gran espacio integrado, articulado en torno al Atlántico.

La lógica del TPP conduce a inquietudes similares. Los países participantes de la región, por ahora, son Chile, México y el Perú. Sin embargo, puesto que el socio mayor, los Estados Unidos, tiene también en la región acuerdos de libre comercio con Colombia, Centroamérica, Panamá y la República Dominicana, surge la misma posibilidad expuesta en el caso del Acuerdo Transatlántico, es decir, que algunos de estos países busquen acercarse al TPP, de modo de evitar la caducidad práctica de sus acuerdos con los Estados Unidos. De hecho, Colombia y Costa Rica han manifestado en distintas oportunidades su interés en incorporarse al TPP.

El análisis anterior supone que se alcance una plena convergencia en la cobertura de temas y en su tratamiento entre el TPP y el TTIP, lo que dista de estar garantizado. De hecho, en varios temas relevantes (protección del consumidor, alimentos genéticamente modificados, estándares laborales y ambientales relacionados con el comercio, flujos de capitales, empresas estatales y protección de la privacidad de los usuarios en Internet, entre otros), lo más probable es que persistan diferencias importantes entre ambos acuerdos. Ello ratifica que el mejor escenario sigue siendo la convergencia de estas normativas en el plano multilateral.

En efecto, las negociaciones megarregionales bien podrían acentuar los costos de transacción asociados al comercio, generando desviación de comercio y de inversiones y duplicando o sobreponiendo normas no necesariamente convergentes. Tal situación plantearía especiales dificultades a las economías y empresas de menor tamaño. Tampoco es posible descartar que tras normativas exigentes negociadas en esas instancias se oculten tentaciones proteccionistas bajo nuevas formas.

#### IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Nombre del Semillero	NEGINTSAN
Tutor del Proyecto	Juan Pablo Isaza, M.P.A.
Grupo de Investigación	GENIO

Línea de Investigación	Prospectiva y Estrategia
Fecha de Presentación	07 de mayo 2015

#### REFERENCIAS

Baldwin, Richard (2012), “WTO 2.0: global governance of supply-chain trade”, Policy Insight, N° 64, Centro de investigación sobre políticas económicas (CEPR), diciembre [en línea] <http://www.cepr.org/pubs/policyInsights/PolicyInsight64.pdf>.

Banco Mundial (2014), Doing Business 2015: Going beyond efficiency. Washington, DC, octubre.

Bitar, Sergio (2014), “Las tendencias mundiales y el futuro de América Latina”, serie Gestión Pública, No 78 (LC/IP/L.328), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero.

CAF/CEPAL/OCDE (Banco de Desarrollo de América Latina/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2013), Perspectivas Económicas de América Latina 2014: logística y competitividad para el desarrollo (LC/G.2575), París.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2014a), Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2013 (LC/G.2581), Santiago de Chile, enero. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.14.II.G.2

CEPAL/OIT (2014), Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Formalización del empleo y distribución de los ingresos laborales. Santiago de Chile, octubre.

CEPAL La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR.CNN Expansión (2012), “Brasil y México logran pacto automotriz”. Jueves 15 de marzo de 2012. Para la versión electrónica consultar: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/03/15/brasil-imponenquotas-a-mexico>.

Consejo Nacional de Inteligencia de los Estados Unidos, Global Trends 2030: Alternative Worlds, Washington, D.C., diciembre de 2012 [en línea] [www.dni.gov/nic/globaltrends](http://www.dni.gov/nic/globaltrends).

De Negri, João Alberto (2010), “A cadeia de valor global da indústria automobilística no Brasil”, La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor, Serie Red Mercosur, N° 19, Montevideo.

DESA (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas) (2014), World Urbanization Prospects. 2014 Revision, Nueva York, julio.

Durán Lima, José y Dayna Zaclicever (2013), “América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor”, Serie Comercio Internacional No 124, CEPAL, Santiago de Chile, diciembre.

El Cronista (2014), En medio de la crisis automotriz, Argentina y Brasil firmaron un acuerdo provisorio por un año. Economía y Política. 11-06-2014. <http://www.cronista.com/economiapolitica/En-medio-de-la-crisisautomotriz-Argentina-y-Brasil-firmaron-un-acuerdo-provisorio-por-un-ano-20140611-0125.html>

Ferreira, Francisco y otros (2013), La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina, Washington, D.C, Banco Mundial <https://openknowledge.worldbank.org/>

bitstream/ handle/10986/11858/9780821397527.pdf.

INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México) (2014), Perfil de las empresas manufactureras de exportación de México.

INFOLATAM (2014), Argentina y Brasil extienden acuerdo automotriz para impulsar intercambio. Buenos Aires, 11 de junio de 2014.

<http://www.infolatam.com/2014/06/11/argentina-y-brasil-extiendenacuerdo-automotriz-para-impulsar-intercambio/>.

Kharas, Homi (2010), "The emerging middle class in developing countries", OECD Development Centre Working Paper, N° 285, París, Centro de Desarrollo de la OCDE, enero [www.oecd.org/dataoecd/12/52/44457738.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/12/52/44457738.pdf).

Leycegui, Beatriz (2012), Reflexiones sobre la Política Comercial Internacional de México 2006-2012. ITAM. México, D.F.

Lim, Hank y Fukunari Kimura (2010), "The internationalization of small and medium enterprises in regional and global value chains", ADBI Working Paper Series, N° 231, Tokio, Instituto del Banco Asiático de Desarrollo.

Marín Villar, Camilo (2009), "Inversión Forestal. Es el momento ideal para avanzar". Revista el Mueble y la Madera No. 65. Colombia. [http://www.revista-mm.com/ediciones/rev65/forestal\\_inversion.pdf](http://www.revista-mm.com/ediciones/rev65/forestal_inversion.pdf).

Manyika, James y otros, Disruptive Technologies: Advances that will Transform Life, Business, and the Global Economy, McKinsey Global Institute, mayo de 2013

[www.mckinsey.com/](http://www.mckinsey.com/)

[insights/ business\\_technology/disruptive\\_technologies](http://www.mckinsey.com/insights/business_technology/disruptive_technologies).

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2014), Informe sobre el Comercio Mundial 2014. Comercio y desarrollo: Tendencias recientes y el rol de la OMC. Ginebra, julio.

(2013a), Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio. Ginebra, julio.

(2013b), La participación de las economías en desarrollo en el sistema mundial de comercio. Nota

de la Secretaría, Ginebra, 14 de octubre.

(2013c), International Trade Statistics 2013, Ginebra.

Rosales, Osvaldo y Sebastián Herreros (2014), "Mega-regional trade negotiations: what is at stake for Latin America?", Working Paper, Inter-American Dialogue, Washington, D.C, enero [thedialogue.org/uploads/Rosales\\_Trade\\_1.pdf](http://thedialogue.org/uploads/Rosales_Trade_1.pdf).

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2013), Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy, Ginebra [en línea] [http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1_en.pdf).