

OPINIÓN INVITADA

El Perú en la Alianza del Pacífico

Carlos Aquino Rodríguez¹

La Alianza del Pacífico, conformada por Chile, Colombia, México y Perú, podría ser el grupo de integración económica más exitoso en Latinoamérica, que tiene una larga tradición de crear acuerdos de integración entre algunos o todos los países de la región pero que usualmente no han funcionado o han progresado poco.

La idea de la Alianza del Pacífico, que nació de Perú en el año 2011 y se consolidó en 2012, se presenta interesante pues agrupa a países de orientación económica y política similar. Son países de economías orientadas al exterior y con sistemas políticos democráticos. Además, tienen un interés expreso en incrementar sus relaciones con Asia-Pacífico, la región de crecimiento más dinámico en el mundo.

De los cuatro países, tres, Chile, México y Perú son los que tienen una mayor relación con esa región. Los tres tienen tratados de libre comercio (TLC) con varios países del Asia y China es el mayor socio comercial para Chile y Perú. Esos tres países son miembros del foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), al que Colombia quiere ingresar, y esos tres países también están en el Acuerdo de Asociación Transpacífico, más conocido por sus siglas en inglés como TPP.

Para Perú las oportunidades se presentan en dos frentes. Primero, el de poder consolidar un acuerdo de integración económica con las economías más dinámicas de Latinoamérica, como son las de Chile, Colombia y México, y segundo, formar un frente común para aprovechar las oportunidades que brinda la región de Asia-Pacífico.

1. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú.

En el primer frente, la mayor integración con Chile, Colombia y México, con un mercado unificado y posible integración también en el mercado de capitales, puede ofrecer a las empresas peruanas un espacio para poder alcanzar economías de escala en un mercado más grande que el propio. El riesgo es que en este caso las empresas peruanas no son tan grandes como las de México, por ejemplo, y su nivel de competencia por lo tanto es menor.

En el segundo frente, el de aprovechar juntos los mercados de Asia-Pacífico, los cuatro países pueden unir esfuerzos para establecer oficinas comerciales conjuntas en países de Asia donde no tienen presencia, o promover una oferta exportable común para esa región. Es difícil vender al mercado asiático, donde sus consumidores demandan características específicas y muchas veces distintas de las que demandan por ejemplo los consumidores europeos o norteamericanos, o donde los mercados están organizados de tal forma que es difícil para una empresa extranjera ingresar si no es de la mano de una empresa local.

En todo caso la posibilidad de llegar juntos a los mercados de Asia-Pacífico implicará que estos cuatro países de la Alianza puedan ofrecer una canasta de bienes distinta a la que vienen ofreciendo, en la que la mayor parte de lo que venden son materias primas o productos con poco valor agregado. Eso ocurre por aprovechar los TLC que ya se tienen con varios países asiáticos. Perú tiene por ejemplo un TLC con China, vigente desde marzo de 2010; con Corea está uno vigente desde agosto de 2011, y con Japón está vigente uno desde marzo de 2012. Más de 90% de lo que Perú vende a estos países son materias primas, y lo que compra de ellos son productos manufacturados. Esta asimetría en la relación comercial no puede continuar.

Entonces la cuestión es que los países de la Alianza del Pacífico, como Perú, deben producir bienes con más valor agregado y por ejemplo una forma es tratar de integrarse a las cadenas de valor, las cadenas de suministro internacional, como la de automóviles, electrónica, de la que son parte muchos países de Asia-Pacífico. Justamente los TLC pueden ayudar en ese sentido. ¿Pero qué se necesita para esto?

Primero, los países como Perú deben tener la suficiente infraestructura física de carreteras, puertos, aeropuertos y energía necesaria para la instalación de plantas que produzcan y puedan vender sus productos para esas cadenas de suministro internacionales. Segundo, que exista mano de obra especializada y gerencial para que esas plantas puedan operar. Tercero, que haya un ambiente propicio para que la inversión extranjera arribe a esas plan-

tas, como un entorno estable en lo político, social y de seguridad. Cuarto, que se incremente el nivel de conocimiento sobre la región Asia-Pacífico. Es poco aún lo que se conoce de esa región, de su cultura, forma de hacer negocios, de sus mercados, gustos de sus consumidores, etcétera.

Los países de la Alianza del Pacífico han aprovechado hasta ahora el dinamismo de la región Asia-Pacífico, mayormente abasteciéndolos de las materias primas que mucha de su industria necesita. Pero esos países también ahora tienen consumidores con cada vez mayores niveles de ingreso y demandan cada vez más productos manufacturados (y más alimentos). Los países de la Alianza deberían aprovechar esta oportunidad. 