

PERÚ EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO

PERU IN THE PACIFIC ALLIANCE

Pedro Barrientos Felipa

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

<pbarrientosf@unmsm.edu.pe>

RESUMEN

La **Alianza del Pacífico** es un bloque comercial conformado por cuatro países: Chile, Colombia, México y Perú, que tienen como característica geográfica común su costa sobre el Océano Pacífico. La intención de esta alianza es alentar la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de los países integrantes, así como un compromiso para avanzar hacia el objetivo de alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

En tal sentido, el objetivo del artículo es conocer el ambiente en que se desarrolla el reciente bloque económico y amerita conocer más de él y tener conocimiento del efecto en la economía peruana. Hay poco material de investigación al respecto, por lo que el resultado se considera aporte para otras que se realicen. Para su elaboración hemos consultado publicaciones que se han realizado al respecto.

PALABRAS CLAVE: Alianza del Pacífico, comercio internacional, Integración comercial, globalización, mercados emergentes

ABSTRACT

The Pacific Alliance is a trade bloc made up of four countries: Chile, Colombia, Mexico and Peru, which have a common geographic feature its coastline on the Pacific Ocean. The intent of this alliance is to encourage regional integration and higher growth, development and competitiveness of the economies of the member countries, and a commitment to move towards the goal of achieving free movement of goods, services, capital and persons. In this regard, the objective of the article is to know the environment in which the recent economic bloc develops and deserves to know more about it and be aware of the effect on the Peruvian economy. There is little research on this material, so the result is considered contribution to others that you make. For its preparation we have consulted publications that have been made in this regard.

KEYWORDS: Pacific Alliance, international trade, trade integration, globalization, emerging markets

Recibido: 26/08/15 Aceptado: 02/10/15

INTRODUCCIÓN

La globalización es un detonante de la integración de los países, una demostración de lo que es la economía actual. El proceso de integración puede darse a través de tratados comerciales en donde los países establecen determinadas reglas para actuar conjuntamente y mejorar las condiciones de comercio entre ellos, así como el de diseñar estrategias para aquellos que no son parte del mismo y que consideran que también pueden ser beneficiados. Los participantes buscan que esta relación los favorezca a través de la mejora del bienestar de su población y mayores ganancias al sector empresarial, si no ocurre así es porque han ocurrido fallas en el proceso y por lo tanto se tiene como opción repararlas o se decide por no formar parte del acuerdo comercial de integración. La integración se da por las mismas fuerzas del comercio, ya que los países por lo regular tienen déficits de abastecimiento y también tienen excedentes de producción los que se canalizan al y del exterior a través del comercio.

Globalización no es sinónimo de internacionalización. En sentido estricto es el proceso resultante de la capacidad de ciertas actividades de funcionar como unidad en tiempo real a escala planetaria. Es un fenómeno nuevo porque sólo en las dos últimas décadas del siglo XX se ha constituido un sistema tecnológico de sistemas de información, telecomunicaciones y transporte, que ha articulado todo el planeta en una red de flujos en las que confluyen las funciones y unidades estratégicamente dominantes de todos los ámbitos de la actividad humana. Así, la economía global no es, en términos de empleo, sino una pequeña parte de la economía mundial. Pero es la parte decisiva. (Castels, 1999: 4)

Perú, hace poco tiempo, por iniciativa propia, ha pasado a formar parte de la Alianza del Pacífico, iniciativa que tiene su origen en el gobierno del Presidente García. ¿Qué puede esperar Perú de este tratado considerando que también es parte de otros tratados de integración? La Alianza del

Pacífico es un bloque comercial conformado por cuatro países: Chile, Colombia, México y Perú, que tienen como característica geográfica común su costa sobre el Océano Pacífico. Inicialmente fue invitado Panamá, y en la actualidad está en calidad de observador. La intención de esta alianza es alentar la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de los países integrantes; es también un compromiso para avanzar hacia el objetivo de alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. La consolidación del bloque, además de darle un impulso a la relación entre ellos, se convierte en una plataforma para los negocios con países asiáticos como China y Japón.

Para tener una visión del Acuerdo en la nueva economía global, la Alianza del Pacífico es la sexta economía en el mundo por PIB¹. Las cuatro naciones representan el 40% del PIB de Latinoamérica y si se suma toda su producción y se les contara como un solo país, serían la sexta economía del planeta. Los dos únicos países latinoamericanos miembros de la OCDE, Chile y México, forman parte de la Alianza; y un tercer miembro, Colombia, ha solicitado su ingreso. Según información de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los países que conforman la Alianza del Pacífico exportaron en conjunto cerca de USD 445 mil millones en 2010.

1 La paridad del poder adquisitivo es una de las medidas más adecuadas para comparar la *evolución* del producto interno bruto y del ingreso per cápita de un determinado país a lo largo del tiempo, debido a que la metodología PPA permite *desacoplar* las variaciones *bruscas* que puede llegar a existir en el tipo de cambio entre una moneda local y el dólar *de un año a otro*. Es decir, este indicador elimina la ilusión monetaria ligada a una eventual devaluación o revaluación más bien *súbita* de una determinada moneda frente a la de los Estados Unidos, en particular teniendo en cuenta que la mayoría de los habitantes de una determinada nación reciben sus salarios y hacen sus compras con su propia moneda en lugar de en dólares (al margen de que los bienes importados tienen en general precios *dolarizados*). Fuente Wikipedia. Publicado en [http://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Pa%C3%ADses_por_PIB_\(PPA\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Pa%C3%ADses_por_PIB_(PPA)). Consultado el 8 de enero del 2015.

¿QUÉ REPRESENTA LA GLOBALIZACIÓN EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL?

La definición de la misma es una continua discusión acerca de lo qué es y su alcance. Para Peng (2012: 16) es la estrecha integración de países y personas del mundo. Menciona que cuando se cita integración se está tratando del concepto de globalización, aunque de una manera muy amplia. La globalización —como la conocemos ahora— puede considerarse que es un proceso que se inicia desde hace buen tiempo y tal como expone Friedman (2005: 19) empieza cuando Cristóbal Colón inició su travesía hacia América y así integró con Europa. La integración y la globalización son procesos que las fuerzas económicas han generado por la necesidad del intercambio de bienes y servicios, porque las economías nacionales tienen déficits y excedentes y para que esto ocurra de manera efectiva tienen que integrarse.

El tema de globalización es amplio, ya que no solo se circunscribe al aspecto económico, aunque sí ha permitido el incremento de las actividades económicas entre los países que han optado por la integración global, de manera global o colectiva. La globalización también implica cultura, política, tecnología. La integración hace aparecer la diversidad de alternativas que tienen los países para crecer y desarrollarse, considerando sus propias capacidades; hay diferentes rumbos para hacerlo. Los países son diferentes por su cultura, sus activos económicos, su gente, la formación política, que son los factores que determinan el ritmo de crecimiento. De la suma de esos factores depende el crecimiento del país.

Para Friedman (2005), lo que hoy conocemos como globalización se inicia cuando el Muro de Berlín² ya no era una barrera entre los países de occidente y oriente de Europa. Es el inicio de un proceso de transformación que incluye al comercio internacional, la disminución de las asperezas eco-

nómicas entre los países. Llega el momento en que comienzan a caer las barreras comerciales y de inversión; la gente comienza a pensar de otra manera acerca de lo que es el mundo, un mundo que la tecnología hace que la comunicación sea más rápida y los medios para hacerlo más accesibles. Se estimula el movimiento libre de prácticas óptimas en la cual los costos de producción se convierten en un motor para lograr una mejor participación en el mercado global, permitiendo así mejores prácticas en el comercio internacional. Existen otros detonantes de la globalización actual, pero el citado se considera para el autor el inicio.

la caída del Muro no solo permitió que más personas pudiesen entrar en contacto con las reservas de conocimiento de los otros, y viceversa. Además, preparó el terreno para la adopción de unos patrones comunes a todos, patrones sobre cómo organizar la economía, cómo tendría que hacerse la contabilidad, cómo debería dirigirse la banca, cómo tendrían que calcularse las cotizaciones en Bolsa y cómo deberían redactarse los informes sobre economía. (Friedman, 2005: 60)

Con el reconocimiento de parte de los países que ahora son parte del proceso de globalización, aparecen nuevas oportunidades para desarrollar negocios tanto en los países recientemente integrados a una economía abierta, como también en los países que ya tenían relaciones comerciales limitadas con otros países. El detonante fue para todos. Los negocios internacionales traen beneficios y oportunidades a los países que saben las relaciones de intercambio comercial. Los países, a través de sus gobiernos, las empresas, así como los consumidores de productos y servicios internacionales, deben considerar que el proceso de globalización tiene sus puntos fuertes que pueden ser utilizados a favor, permitiendo así que los beneficios estén al alcance de un amplio espectro de personas y países.

La globalización promueve la integración de los países como una forma de asegurar las fuentes de abastecimiento así como los canales de distribución. Pero también ha generado que los

2 El Muro de Berlín empieza a ser destruido el 9 de noviembre de 1989, permitiendo así consolidar en un solo país a la República Federal Alemana y la República Democrática Alemana.

países participantes se ubiquen en un entorno de creciente competencia en donde la integración económica es un instrumento para asegurar proveedores y estar con mejores posibilidades para ingresar a nuevos mercados. Una integración en la cual cada uno de sus integrantes está seguro de sus objetivos propios como país y hay la posibilidad de que si un país puede obtener ventaja de los socios lo considera como una alternativa viable de participar. Lo que cada país representa económicamente frente a los demás se mantiene. Los países por estar integrados tienen consideraciones igualitarias, pero no significa que todos tienen las mismas consideraciones internas, lo que a algunos los hace con mejores posibilidades que a otros. Vásquez Barquero (2005: 1) expone que la fase de globalización en curso estaría dando lugar a un nuevo orden internacional y a una nueva división internacional del trabajo.

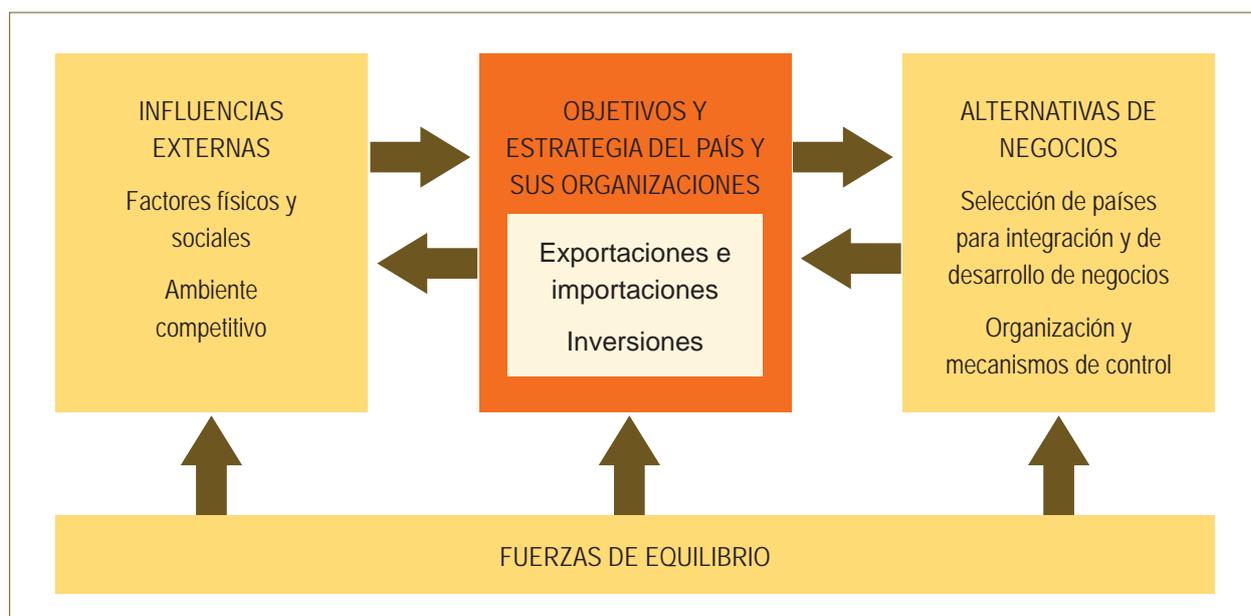
LA GLOBALIZACIÓN Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

¿Por qué un país como Perú debe buscar una mayor integración y aumentar los negocios interna-

cionales? Esta pregunta cabe para muchos países que toman la misma decisión en la economía globalizada. Una respuesta sencilla es porque el mercado local está lo suficientemente satisfecho con la producción local y con el abastecimiento de la producción de otros países; además, para los productores locales la demanda en otros países es una oportunidad para incrementar sus negocios. La producción local está en capacidad de abastecer a otros consumidores que están más allá de las fronteras geográficas. La globalización se encuentra dentro de cada país, al convertir la importación de bienes y servicios como insumos y productos finales para uso de las organizaciones y familias. La competencia por abastecer a otros países se ha convertido en una actividad de intensa competencia, de ahí la importancia que tiene para un país y sus organizaciones tener claro sus objetivos y estrategias.

En la complejidad de los negocios internacionales y los procesos de integración están los factores de equilibrio que complican la toma de decisiones en los negocios internacionales. Son fuerzas que continuamente se están midiendo y tratan de influir una sobre otras para obtener algún provecho o no ser afectadas significativamente. Las fuer-

GRÁFICO 1: INFLUENCIAS EN LA INTEGRACIÓN GLOBAL



Elaboración propia.

zas de equilibrio que aparecen se relacionan a la sensibilización de las prácticas comerciales de protección a la producción local frente a los productos extranjeros, los niveles de competitividad que hay entre los países, la tecnología y el conocimiento, y las organizaciones dentro de ellos, así como los niveles de soberanía en las relaciones de negocios internacionales.

En tal sentido, desde el punto de vista de los negocios internacionales que los países firmen acuerdos de integración, permite una colaboración multilateral entre sus organizaciones y una mejor exposición de sus posibilidades de comercializar. Los acuerdos comerciales de integración tienen beneficios que deben ser aprovechados por las partes, pero también originan costos que no deben ser entendidos como barreras para no llevarse a cabo o hacerlo con una gradualidad que desanima, sino que deben ser considerados como una oportunidad al gobierno para que los ciudadanos, empresarios de los países, sean partes del proceso y no quedar aislados. Lo citado puede ocurrir en el acuerdo de la Alianza del Pacífico.

Costos y riesgos

Para Maesso (2011: 128) existen costos en la integración y son los riesgos que un país debe asumir al formar bloques económicos y que deben ser asimilados por los tomadores de decisiones políticas; entre los principales tenemos:

- a) Los beneficios de la integración no se distribuyen de manera similar entre los sectores internos de un país, así como entre los países. Algunos obtienen más ventajas que otros. Los gobiernos deben identificarlos y tomar las decisiones respectivas, considerando su ganancia económica y social.
- b) Se tiene que reordenar el aparato productivo. En especial en aquellos relacionados a los productos no tradicionales, el de los *commodities* no tiene implicancia o son poco afectados. Por ejemplo, Chile y Perú como exportadores de cobre en este rubro no son afectados en las relaciones entre los dos países. El reordenamien-

to implica modificaciones en la política laboral y en la distribución de los espacios geográficos de un país para su integración: algunos territorios dentro de un país pueden ser asimilados a la integración de la manera más pronta. Por ejemplo, en Perú lo más cercano son las ciudades de la faja costera.

- c) La consolidación del proceso de integración se hace más complejo cuando los países miembros presentan asimetrías entre ellos y que pueden generar conflictos, lo que puede afectar los resultados buscados, retrasando el logro de los objetivos planteados.
- d) A medida que se alcanzan fases de integración más complejas, mayor es la cesión de soberanía nacional de los países miembros en favor de las instituciones comunitarias, lo que plantea problemas a superar por los decisores en los países miembros.

Los cuatro puntos anteriores afectan los negocios internacionales de manera diferente a cada país, y cada uno (incluyendo a sus agentes internos) diseña su propia estrategia para adaptarse. El tiempo es la variable crítica para obtener provecho, es decir, las estrategias de mediano y largo plazo de cada uno de los integrantes determina si un acuerdo comercial es viable o no. Perú tiene recursos que pueden ser demandados o intermediados por los demás países integrantes, y también sucede con los demás países en relación a Perú. Los decisores de la política nacional tienen esa consideración, tomando además que no es el único acuerdo de integración en el cual participa el país y que la mayoría de sus decisiones económicas afectan el desarrollo empresarial local.

Beneficios

Al respecto, los decisores, en opinión de Daniels (2004: 419), deben considerar la posibilidad de expansión de las empresas locales en el extranjero. La integración también debe verse como la posibilidad que tienen las empresas de expandir sus negocios fuera de las fronteras nacionales, lo

que pueden hacer asociándose con empresas en el país de destino y que es parte del proceso. Aunque esto último es una decisión de los inversionistas. Lo claro es que la integración aumenta el tamaño del mercado a atender, con ventajas distintas a las que se tienen cuando una empresa exporta hacia un país con el cual no hay acuerdo o tratados comerciales. Al adaptarse las empresas, exportadoras e importadoras, sus actividades estratégicas se fortalecen y, por lo tanto, los objetivos estratégicos se consolidan en el tiempo.

La colaboración que buscan los países al formar parte de un acuerdo permite mejorar el logro de sus objetivos estratégicos, asumiendo responsabilidades mayores, ya que lo hace considerando lo que puede ocurrir en el país y lo que puede suceder en los otros países integrantes. La globalización económica ha impulsado la creación de acuerdos de esta naturaleza. Sin embargo, hay consideraciones que tomar al respecto. Cuando un país se plantea el desafío de la globalización debe hacer un trabajo serio acerca de lo que hay en su interior: personas, recursos físicos, recursos financieros y sobre todo conocimiento de las cosas que están por venir. Entrar a un proceso de sinceridad sin mentirse a sí mismo. Es preguntarse: ¿Cuánto de avance tiene mi país y qué debe hacerse para aprovechar este proceso?

Las reformas que he bosquejado lograrían una globalización más justa y eficaz para elevar los niveles de vida, especialmente de los pobres. No se trata solo de cambiar estructuras institucionales. El propio esquema mental en torno a la globalización debe modificarse. Los ministros de Hacienda y de Comercio conciben la globalización como un fenómeno fundamentalmente económico, pero para muchos en el mundo subdesarrollado es bastante más que eso (Stiglitz, 2002).

Los países firmantes de la Alianza del Pacífico son países que atraviesan por proceso de transformación, cada uno en sus propias condiciones y ventajas relativas uno respecto de otro. Son parte de los recién denominados países emergentes, muchos de ellos que han podido obtener provecho de la globalización manteniendo su mismo patrón de producción; es decir, producción basándose en

commodities, aunque hay esfuerzos por exportar nuevos productos pero que también tienen poco valor agregado, lo que debe ser considerado como una oportunidad para seguir creciendo económicamente. Este crecimiento es el que exige nuevos comportamientos en la política local y los países se tienen que adaptar, de lo contrario seguirán siendo exportadores primarios.

PERÚ Y SU INCLUSIÓN COMO MERCADO EMERGENTE

En todo el proceso de globalización ha surgido el término de economías emergentes, que como cita Peng (2012: 7) ha reemplazado gradualmente al de “economías en desarrollo”, desde la década de 1990. Otro término que se usa frecuentemente es el de mercados emergentes, los que contribuyen en conjunto con 45.0% del producto bruto interno global. Es en este nuevo grupo de países en donde se están produciendo los procesos de integración, en algunos casos con países que tienen un mayor poder económico y en otros con capacidad económica similar.

García-Herrero y otros (2011: 7) mencionan que en los últimos años el crecimiento mundial experimentó un giro hacia las economías emergentes, las que tiempo atrás eran consideradas como periféricas y que hoy se han convertido en el eje de la expansión económica, lo que coincide con las ideas de Johnson (2008). En opinión de García-Herrero las previsiones a diez años anticipan que el crecimiento de los países emergentes superará al de las economías industrializadas en, aproximadamente, cuatro puntos porcentuales. Perú está en este grupo³, así como los otros tres integrantes de la Alianza del Pacífico.

3 García-Herrero y otros citan que las economías emergentes consideradas son: Argentina, Bahrein, Bangladesh, Brasil, Bulgaria, Chile, China, Colombia, República Checa, Egipto, Estonia, Hungría, India, Indonesia, Irán, Jordania, Corea del Sur, Kuwait, Latvia, Lituania, Malasia, Mauricio, México, Marruecos, Nigeria, Omán, Pakistán, Perú, Filipinas, Polonia, Qatar, Rumania, Rusia, Eslovaquia, Sudáfrica, Sri Lanka, Sudán, Taiwán, Tailandia, Túnez, Turquía, Ucrania, UAE, Venezuela, Vietnam.

Los mercados emergentes —o “países de ingreso mediano”, que los describe mejor— se han transformado en un factor determinante de la prosperidad mundial. En los últimos cinco años han generado entre la cuarta parte y la mitad del crecimiento global (según se mida). También han resistido con éxito las recientes perturbaciones financieras y —gracias a sus crecientes vínculos financieros y comerciales— han ayudado a evitar una desaceleración en las economías avanzadas. Su desempeño frente a la coyuntura inflacionaria actual tendrá un profundo efecto en el crecimiento y la inflación en todo el mundo (Johnson, 2008: 54).

Los países emergentes, antes denominados países subdesarrollados, tienen una participación creciente en el PBI mundial, son atractivos para la inversión directa, tienen una mayor cartera de productos para exportar y los mercados financieros internacionales les prestan atención. Además, en la actual crisis económica han manifestado un comportamiento adecuado a los inversionistas internacionales. Entre todos ellos destaca China, que es parte de los BRICS (Brasil, China, Rusia, India y recientemente Sudáfrica). En opinión de Orgaz y otros (2011: 11) se debe entender como una coalición blanda, concepto que puede ser aplicado incluso en lo que corresponde a la Alianza del Pacífico.

Orgaz y otros consideran que este adjetivo puede aplicarse por varias razones y que va más allá de los intereses comunes y la misma voluntad. Hay características que los hace disímiles como el papel del sector público en las actividades económicas, la diferencia entre la estructura de producción por sectores, el grado de apertura al exterior, su especialización exportadora, el signo y el saldo en la balanza comercial y el régimen cambiario. Hay intereses contrapuestos, lo que puede hacer inviable un esquema más ambicioso. Al aplicar esta idea a la Alianza del Pacífico, lo que significa la economía de México respecto a la de los otros tres integrantes, es superior y, sin embargo, su presencia es clave para la consolidación de los otros tres países.

CUADRO 1: TAMAÑO DE LAS ECONOMÍAS SEGÚN EL PBI (US\$ Bill.) MEDIDO A PPP

País	2002	2012
Chile	164,476	319,409
Colombia	255,443	499,950
México	1,097,505	1,757,580
Perú	139,750	325,424

Fuente: Economía Internacional al instante N° 695 (2013). Tomado de documento del Fondo Monetario Internacional.

México, en términos de PBIppa, tiene una economía que es mayor a la suma de los tres países que son sus socios en la Alianza del Pacífico. La que los hace comunes es la forma en que administran la economía local. Perú, de los cuatro países, en el 2012 ocupa el tercer lugar, habiendo obtenido el cuarto en el año 2002. En el 2002, respecto a la economía de los cuatro integrantes representaba el 8.43%; en el 2012 su participación llega a 11.21%.

... con el cambio de siglo el panorama ha cambiado radicalmente, dado que a partir del año 2000 las economías emergentes se han consolidado como la zona más dinámica de crecimiento del mundo, al tiempo que el ritmo de ascenso de su población disminuyó, registrándose, por tanto, sustanciales aumentos del PIB per cápita —que se han traducido en mayores niveles de vida—, que se ha ido acercando a los de los países más avanzados. Estos avances se han producido en un contexto de mayor integración de las economías emergentes en la economía mundial, constituyéndose así al mismo tiempo en beneficiarias y motores del proceso de globalización. (Orgaz y otros, 2011: 2)

Existen diversas organizaciones que miden o evalúan a los países para identificarlos como emergentes, lo que realizan tomando en cuenta las necesidades de sus clientes corporativos para tener un indicador del riesgo futuro de los países hacia los cuales canalizarán sus inversiones y con la seguridad de que ese país y la riqueza que genere está en capacidad de permitirle el retorno de lo invertido y la rentabilidad esperada. Una

de esas organizaciones es Morgan Stanley Capital International - MSCI⁴, un proveedor de índices de acciones, bonos y *hedge funds*. Morgan Stanley es el accionista mayoritario junto a The Capital Group Companies. Sus índices son utilizados como referencia por los inversionistas internacionales y sirven como un instrumento de decisión para canalizar sus inversiones.

CUADRO 2: MERCADOS EMERGENTES

América	Europa, Medio Este y África	Asia
Brasil Chile Colombia México Perú	República Checa Egipto Grecia Hungria Polonia Qatar Rusia Sudáfrica Turquía Emiratos Árabes Unidos	China India Indonesia Corea del Sur Malasia Filipinas Taiwán Tailandia

Fuente: MSCI Emerging markets Indexes. Publicado en http://www.msci.com/products/indexes/country_and_regional/em/ Consultado el 25 de julio del 2014.

Otro indicador acerca de identificación de países emergentes son los índices FTSE (Financial Times Stock Exchange), que son propiedad exclusiva de London Stock Exchange Group. Sus indicadores son utilizados por los participantes del mercado a nivel mundial para el análisis de la inversión, medición del desempeño, la asignación de activos y cobertura. En su informe presenta a los países en cuatro categorías: países desarrollados, emergentes avanzados (en donde se ubica México), países emergentes secun-

4 MSCI is a leading provider of investment decision support tools to over 6,000 clients worldwide, ranging from large pension plans to boutique hedge funds. We offer a range of products and services - including indexes, portfolio risk and performance analytics, and ESG data and research - from a number of internationally recognized brands such as Barra, RiskMetrics and IPD. MSCI is dedicated to supporting the increasingly complex needs of the investment community with groundbreaking new products, high quality data, superior distribution and dedicated client support. Publicado en <http://www.msci.com/#> Consultado el 30 de julio del 2014.

darios (Chile, Colombia y Perú) y fronterizos. En el Cuadro 3 se expone lo correspondiente a la categoría emergente, en donde destaca México al ser considerado como un país emergente avanzado.

CUADRO 3: MERCADOS EMERGENTES - FTSE

Países Emergentes Avanzados	Países Emergentes Secundarios	
Brasil Hungria México Polonia Sudáfrica Taiwán	Argentina Chile China Colombia República Checa Egipto India Indonesia Malasia	Marruecos Pakistán Perú Filipinas Rusia Tailandia Turquía Emiratos Árabes Unidos

Fuente: FTSE Global Equity Index Series. Publicado en http://www.ftse.com/Indices/Country_Classification/Downloads/FTSE_Country_Classification_Sept_09_update.pdf . Consultado el 25 de julio del 2014.

En el Cuadro 3 se identifican seis países latinoamericanos, de los cuales dos son parte del Mercado Común del Sur (Mercosur) y los otros cuatro de la Alianza del Pacífico. Uno de ellos, Brasil, es la economía más grande de América Latina y la séptima a nivel mundial, según el Fondo Monetario Internacional. La institución citada, el Banco del Sur y el Banco Mundial consideran que la economía brasileña en las décadas siguientes debe estar entre las cuatro mayores potencias del mundo junto a China (de quien es socio BRICS), Estados Unidos, India (otro socio BRICS) y México (miembro de la Alianza). Este es el ambiente en el cual Latinoamérica forma parte del proceso de globalización, y en el cual los países deben participar de acuerdo a sus potencialidades.

LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA EN LATINOAMÉRICA

Los países latinoamericanos tienen sus propias características económicas que los hacen distintos unos de otros, lo que incide en cuanto a cómo es que han asimilado el proceso de globalización,

cómo han diseñado sus estrategias para ser parte de la misma, considerando el efecto que tienen en sus comunidades. Entre los mismos países latinoamericanos hay asimetrías en la comercialización que realizan, también en el desarrollo de su industria local, el movimiento de los capitales, el efecto en el empleo y la movilización de la mano de obra calificada. Cada país realiza los esfuerzos correspondientes por potenciar a su población a través de la educación, la mejora de los servicios de salud, incluso en los planteamientos de distribución de la riqueza. Sin embargo, esto no detiene el proceso. El planteamiento de Castels (1999) que se expuso al inicio respecto a la globalización es claro.

En el camino del segundo quinquenio de la segunda década del siglo XXI y con avances consolidados de la globalización también es objetivo que el principal detonante es Internet y todo lo que gira a su alrededor: teléfonos móviles, televisión por cable, redes sociales. Pero, también se tiene que considerar los esfuerzos empresariales por la búsqueda de la aplicación de economías de escalas en sus procesos de producción para que se haga posible el acceso a los consumidores y se traduzca en la posibilidad de acceder con mayor facilidad a los productos que elaboran. Hay indicios de cómo es el avance de la globalización económica y cómo los países, sobre todo los latinoamericanos se están adaptando, lo que se puede observar en el ritmo cotidiano de las economías:

- 1) Hay una mayor interdependencia económica de los países, no solo entre los que están en el mismo continente sino también de aquellos que están fuera del mismo. Por ejemplo, para Latinoamérica el papel que China e India asumen en la economía global es clave para su crecimiento. Sin embargo, esto no significa que hay simetría en la relación comercial, lo que implica que aun así se mantiene la ventaja de uno sobre otro.
- 2) Se observa incesante preocupación de los países por formar parte de bloques económicos binacionales o multilaterales, con la finalidad de mejorar sus intercambios comerciales y aprovechar las sinergias correspondientes.

Los Tratados de Libre Comercio de Perú con Tailandia o con Estados Unidos son un claro ejemplo, o el caso mismo de la Alianza del Pacífico.

- 3) La globalización genera que los países tengan mayor posibilidad de exportar sus productos, en especial productos no tradicionales pero con poca transformación o poco valor agregado, aprovechando así la liberalización del comercio que conlleva la globalización y la disminución de los gastos de transporte. En Perú, están los ejemplos de varios productos agrícolas que anteriormente eran poco exportados y que ahora tienen una significancia mayor en el mercado internacional.
- 4) La mayor posibilidad de acceder a mercados financieros internacionales que permiten a los Estados financiar obras de infraestructura; además, para los inversionistas y agentes financieros es atractivo la fácil movilización de los capitales. A esto se suma la severa política monetaria interna de algunos países que limitan el papel del Banco Central en las decisiones de política fiscal.
- 5) La liberalización a las importaciones o disminución de las barreras arancelarias permite ahora a los consumidores internos tener mayores posibilidades de elección de consumo a costos menores relativos que antes. Aunque esto, en algunos países, ha afectado a la industria local. Se suma los esfuerzos que hacen los gobiernos por promover las exportaciones, aunque hay una preocupación limitada, pública o privada, por otorgar mayor valor agregado a lo que se exporta.

Los años noventa han sido testigos de una evolución muy favorable de la región latinoamericana, como resultado de las estrategias liberalizadoras y las reformas puestas en marcha por estas economías. Así, y en un esfuerzo de síntesis, se observa una importante recuperación del nivel de actividad en la región: el PIB de América Latina creció a una tasa promedio anual del 3,3% en el período 1991-1997, alcanzando en 1997 un 5,2%, la mayor tasa

de los 25 años anteriores. Este crecimiento positivo responde en gran medida a la continua expansión de las exportaciones así como a la intensificación de las entradas de capital; en ambos casos, gracias a las políticas de apertura y a otros factores anteriormente comentados. (Maesso, 2012: 19)

Para Castels (1999: 9) la globalización transforma las economías de América Latina; ha influido en los aspectos financieros, monetarios, que al establecer un nuevo marco macroeconómico ha generado estabilidad monetaria, un mayor acceso al consumo, así como la liberalización de los mercados, la desregulación económica y la privatización de empresas públicas. Una gran parte de los países latinoamericanos consideran que estas son las medidas apropiadas, creando así medidas homogéneas para la inversión internacional así como el libre movimiento de capital, bienes, servicios y personas. Esto es lo que caracteriza a los países de la Alianza.

Aun siendo la globalización un proceso que ha influenciado en la sociedad latinoamericana, la dimensión del fenómeno va más allá y los líderes políticos, empresariales y sindicales deben considerarlo más allá de sus efectos económicos tal como expone Menenteau (2002). La globalización es un proceso irreversible “que se quedará por largo tiempo, de modo que es necesario poder afrontarlo en una forma eficiente con iniciativas que faciliten la libre competencia”. Ocurre que son pocos los países que le están sacando provecho y dentro de estos países son un número reducido de personas los que logran un acceso más directo a los beneficios de la globalización. Este es el riesgo y los dirigentes nacionales deben tenerlo presente; la actuación en la economía global no es un comportamiento de una economía aislada de las situaciones sociales.

LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Maesso (2011: 120) define la integración económica como un proceso mediante el cual un grupo de países convienen en eliminar determinadas

barreras económicas entre ellos. El proceso tiene diversas motivaciones. Una de ellas es que cada país integrante espera obtener ventajas económicas que les proporcionen a sus ciudadanos un mayor nivel de bienestar. Por tanto, se puede establecer que el proceso de integración se relaciona al libre comercio entre los países que buscan asociarse, en donde las barreras arancelarias son mínimas, permitiendo así obtener beneficios que no se obtienen con otros países no integrados. Sin embargo, debe tenerse presente que cada país integrante siempre será diferente a sus pares, pues cada uno de ellos deben mostrar la suficiente capacidad para aprovechar sus oportunidades.

El proceso actual de la integración, como ya mencionamos, es un proceso global, pues incluso en Europa Occidental, Asia y África también hay esfuerzos para que se lleve a cabo. La Unión Europea es el resultado de este esfuerzo que en los momentos actuales está siendo puesto a prueba y que países de otros continentes observan para tener conocimiento de lo que se debe realizar y lo que se debe evitar. Este proceso es complicado, ya que muchos países considerados desarrollados no se ponen de acuerdo —por ejemplo— cómo superar su actuación en la actual crisis económica. En el caso de Europa es el proceso más ambicioso que se conoce de integración económica y de aquí deben obtenerse lecciones importantes para los países latinoamericanos.

Una característica destacada que ocurre en las relaciones internacionales de Perú es la continua búsqueda de integración económica con otros países de diversos continentes, lo que se logra a través de acuerdos de integración económica, formando una especie de bloque cuando se firma con más de un país o es un acuerdo multilateral. Los antecedentes de integración económica con países latinoamericanos que Perú llevó a cabo y tuvieron relevancia se realizaron en las últimas décadas del siglo XX. Pero desde inicios de este siglo esta opción económica ha seguido una creciente que no se interrumpe. En el caso latinoamericano, al parecer existe una decisión implícita de aprovechar el crecimiento económico de los países asiáticos como

un proceso urgente de actuaciones sostenidas de largo plazo.

La integración de los países añade valor a las actividades empresariales ya que la misma exige que ocurra colaboración interna y externa porque se tiene que agregar valor por las mismas exigencias de la globalización. Los agentes que están al interior de cada país tienen que colaborar entre ellos, y a su vez cooperar con los representantes de otros países que están integrados al acuerdo. La sinergia que debe ocurrir es la mejor forma de que el beneficio sea compartido aprovechando las condiciones de la integración. Este es un proceso continuo, en donde la autoevaluación es lo que permite sostener la ventaja. Al disminuir las barreras arancelarias y no arancelarias entre los países miembros se permite el desplazamiento de las empresas eficientes; hay un movimiento dinámico que tiene como consecuencia un aumento del comercio y de la inversión.

Daniels y otros (2004: 229) explican que “la integración económica, en su forma más limitada, permite a los países comerciar bienes sin discriminación arancelaria (un área de libre comercio). En su forma más amplia, se permite que todos los factores de producción se desplacen a través de las fronteras y se lleve a cabo cierto grado de armonización social, política y económica (integración económica completa)”. Latinoamérica está realizando diversos esfuerzos en ese sentido y así se están logrando procesos de integración tanto dentro del continente como fuera de él.

La integración de los países agrega valor a las actividades empresariales ya que la misma exige que ocurra colaboración interna y externa porque se tiene que agregar valor por las mismas exigencias de la globalización. Todo influye en el establecimiento de la marca país; como se administra el proceso se logran resultados que se esperan para una mejor posición internacional. La Alianza del Pacífico tiene las características mencionadas, que no son exclusivas sino que forman parte de todo proceso de integración. En el Preámbulo del Acuerdo Marco de la Alianza se menciona que las repúblicas integrantes están “convencidas que la

integración económica regional constituye uno de los instrumentos esenciales para que los estados de América Latina avancen en su desarrollo económico y social sostenible, promoviendo una mejor calidad de vida para sus pueblos y contribuyendo a resolver los problemas que aún afectan a la región, como son la pobreza, la exclusión y la desigualdad social persistentes”.

Acuña (2013: 26) propone ideas que merecen un análisis más amplio en cada una de las variables que corresponde en cuanto al papel de la Alianza en los procesos de integración que ocurren en Latinoamérica. Es necesario que se evalúe la posibilidad de consolidar los negocios con los países asiáticos, principalmente China. Pero, también, el Acuerdo tiene la característica de convertirse en un bloque que compita con otros países que pretenden como objetivo el mismo mercado, tanto en la ruta de aprovisionamiento de insumos como de inversión en los países que son parte. Implica, por lo tanto, que deben establecerse niveles de competitividad similares entre los países integrantes para que lo atractivo sea compartido.

La Alianza del Pacífico, por lo tanto, viene a reforzar los demás bloques y procesos de integración de la región, pero la forma en que se está conformando hace que la Alianza apunte a ser el más profundo y ambicioso bloque económico y comercial de Latinoamérica y el Caribe. Las exportaciones combinadas de los miembros de la Alianza del Pacífico son más grandes que las del bloque de países sudamericanos del Mercosur, liderado por Brasil y Argentina. Pero, internacionalmente, la Alianza del Pacífico viene a constituir un reforzamiento a la capacidad de negociación y de liderazgo que se reconoce en Brasil. (Acuña, 2013: 25)

Peng (2012: 247) menciona que hay tres beneficios importantes en los procesos de integración, los que van más allá de lo económico: “1) las disputas se manejan de manera constructiva; 2) las reglas consistentes facilitan la vida y hacen que la discriminación sea imposible para los participantes, y 3) el libre comercio y la inversión incrementan los

ingresos y estimulan el crecimiento económico”. También hay desventajas, de ahí que los países integrantes deben actuar con cautela, dar cada paso en la búsqueda del equilibrio del país con los demás integrantes.

El nuevo y diverso ambiente que originan los tratados de integración económica implica que la gerencia de las empresas y de las organizaciones públicas debe buscar entender cuáles son las nuevas reglas para el desarrollo de sus actividades y cuán importante es su comportamiento. La integración es un proceso de organizaciones, por tanto, la dirección debe conocer cuál debe ser su comportamiento. A menor conocimiento de lo que significa integración económica, el riesgo aumenta en sus decisiones internacionales, ya que el proceso es un campo de oportunidades y problemas que se tienen que enfrentar. Los mejores en descifrar las ventajas de los tratados o procesos de integración obtienen los beneficios.

APRECIACIONES FINALES

La integración es una consecuencia de la globalización y es un proceso económico antiguo que está en sus mejores condiciones en la actualidad debido al avance sorprendente de la tecnología. Hoy día las fronteras de los países están siendo superadas y en estas nuevas condiciones los países deben operar. En este nuevo mundo, en el cual la información no tiene limitaciones de tiempo, se deben realizar las transacciones comerciales para obtener mejores resultados y es la formación de bloques económicos, la integración económica, lo que permite obtener el mayor provecho.

Por lo tanto, la integración es una condición primaria si se quiere aumentar los negocios de exportación, así como el ingreso de nuevas inversiones. Pero también implica para los países desafíos para poder aprovecharla, como es el caso de los sistemas educativos, de infraestructura vial y de telecomunicaciones, de sanidad. Son estos elementos los que proporcionan una capacidad sostenible de productividad. La globalización se basa en la admi-

nistración de los costos unitarios y cualquier país que quiera participar debe hacerlo; tienen que hacerse más productivos y los sistemas mencionados son punto clave. Por tanto, Perú tiene que asumir el desafío de construir la suficiente infraestructura.

En América Latina hay una diversidad de acuerdos económicos entre países del continente y de otros, lo que incluye a la Alianza del Pacífico. Lo que diferencia a este último de los demás bloques es la forma como se está administrando la economía local de cada uno de los integrantes, que está volviéndolos atractivos para aquellos que consideran rentable realizar negocios por largos períodos y no solamente por actividades coyunturales. Sin embargo, cada país internamente tiene mucho por construir en donde lo económico es solo una parte del desafío de los negocios.

Los acuerdos comerciales, como el de la Alianza, da origen a un desafío de producción, el cual se relaciona a cómo disminuir el valor relativo de los *commodities*, así como impulsar la producción de productos no tradicionales, productos con un mayor agregado. Este es el principal reto de los países como el Perú. Implica una nueva forma de pensar en el crecimiento económico. No implica que disminuya la cantidad de producción de los *commodities* o materias primas para el mercado internacional, sino que aumente el valor relativo en la balanza comercial de los productos no tradicionales.

Los países que forman la Alianza del Pacífico: Chile, Colombia, México y Perú son países o mercados emergentes que tienen intereses comunes, crecimientos y políticas internas distintas y también sus propias ventajas respecto al otro de los integrantes. Son mercados que todavía no se consolidan, tienen una fragilidad en sus relaciones comerciales internacionales. La actuación de Perú y de cualquier país es analizar sus condiciones internas y las ventajas que tiene para negociar con sus pares y volverse más fuertes al interior. Sin embargo, todos deben colaborar para que la Alianza tenga éxito, pues las expectativas internacionales son favorables, incluso considerando la coyuntura que se presenta.

México es el país de la Alianza que tiene mejores condiciones que los otros tres; su PBI es superior a la suma de los otros tres, pero son los cuatro los que pueden obtener mejores resultados. En todo caso, esto representa una debilidad si no se entiende que la sinergia que hay entre ellos. La unidad es lo que permite la obtención de mejores intercambios comerciales entre ellos y con países que no son parte de la Alianza. El ambiente en que se desarrolla Perú dentro de la Alianza debe considerar esta posibilidad.

De ahí que la Alianza del Pacífico privilegia la integración como instrumento para mejorar el desarrollo económico y social, promover las capacidades de emprendimiento y conformar un espacio ampliado y competitivo que sea atractivo a las inversiones y el comercio. Es conveniente que se promuevan cadenas productivas que hagan que el bloque sea atractivo para el mundo y generen mayores oportunidades de encadenamientos, de inversión y de incorporación más intensa a las corrientes globales de comercio de bienes y servicios, para que ofrezcan nuevas oportunidades de negocios y empleo a sus economías.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACUÑA BOLÍVAR, Juan (2013). *La Alianza del Pacífico en la integración latinoamericana y caribeña*. Sistema Económico y del Caribe – SELA.
- CASTELS, Manuel (1999). *Globalización, identidad y Estado*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- DANIELS, John; RADEBAUGH, Lee; SULLIVAN, Daniel (2004). *Negocios internacionales: negocios y ambientes*. México D. F.: Pearson Educación.
- FRIEDMAN, Thomas (2006). *La tierra es plana: breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*. Madrid: Ediciones Martínez Roca S. A.
- GARCÍA HERRERO, Alicia; NAVIA, Daniel; NIGRINIS OSPINA, Mario (2011). Las economías emergentes que lideraran el crecimiento. *Revista ICE – La nueva geografía de la internacionalización*. Madrid: Ministerio de Economía y Competitividad. Número 859, pp. 7-20.
- JOHNSON, Simon (2008). El ascenso de los mercados emergentes. *Revista Finanzas & Desarrollo*. Fondo Monetario Internacional. Septiembre 2008, pp. 54-55.
- MAESSO CORRAL, María (2011). La integración económica. *Revista ICE – Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*. Ministerio de Economía y Competitividad. Número 858, pp. 119-132.
- MAESSO, María (2012). *El impacto de la globalización en América Latina*. Extremadura: Universidad de Extremadura.
- MENANTEAU HORTA, Darío (2002). Impactos socio-políticos de la globalización en América Latina. *Revista Austral de Ciencias Sociales*, pp. 19-34. Valdivia.
- ORGAZ, Luis; MOLINA, Luis; CARRASCO, Carmen (2011). El creciente peso de las economías emergentes en la economía y gobernanza mundiales. Los países BRIC. *Revista Documentos Ocasionales* N° 1101. Madrid: Banco de España.
- PENG, Mike (2012). *Negocios globales*. Segunda edición. México D. F.: Cengage learning Editores S. A. de C. V.
- STIGLITZ, Joseph (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Santillana Ediciones Generales S.A.
- VÁSQUEZ BARQUERO, Antonio (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch Editor S. A.