

## ROSARIO SANTA GADEA (CEPEI Y UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO)



*Doctora en Economía Internacional por la Universidad de París X. Ha sido Fellow del Weatherhead Center for International Affairs (WCFA) de la Universidad de Harvard. Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico (Perú). Actualmente es Secretaria Ejecutiva del Centro Peruano de Estudios Internacionales (CEPEI) e Investigadora del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP) en Lima. Ha sido Coordinadora del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid; Funcionario de la Comunidad Andina; Consultora del BID y otros organismos internacionales. Fue Coordinadora Nacional del Perú en la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), Asesora de Ministros de Relaciones Exteriores, Defensa y Economía de Perú y consultora de la Presidencia del Consejo de Ministros.*

- **¿Cómo ve a la inserción internacional de Perú hoy en día? ¿Cuáles son los principales condicionamientos presentes y las prioridades para los próximos años?**

Perú ha logrado un sólido desempeño macroeconómico en los últimos diez años. Esa es la base indispensable para su proyección hacia el mundo. Sin ello, no seríamos un país capaz de atraer inversiones nacionales y extranjeras, ni podríamos pretender mejorar la competitividad de nuestras exportaciones y diversificar la oferta exportable y los mercados de destino.

Según cifras del Ministerio de Economía y Finanzas de Perú (MEF),<sup>1</sup> en la última década, el Producto Interno Bruto (PIB) se triplicó y la inflación promedio que experimentó la economía peruana fue la más baja de América Latina. La deuda pública, en porcentaje del PIB, se redujo a menos de la mitad representando 21,2% del PIB en 2011 y Perú ha acumulado Reservas Internacionales Netas equivalentes a casi un tercio del PIB. Al mismo tiempo, se ha mantenido un compromiso con la responsabilidad fiscal, que se refleja en un Resultado Económico del Gobierno General (incluyendo operaciones de los tres niveles de Gobierno: nacional, regional y local) de 1,8% del PIB en 2011. De otro lado, el valor de las exportaciones totales se ha multiplicado por siete en este período y los flujos netos de Inversión Extranjera Directa (IED) se han ido incrementando anualmente desde un nivel de US\$ 0,8 mil millones, en el año 2000,

<sup>1</sup> Castilla, Luis Miguel. (Ministro de Economía y Finanzas), presentaciones realizadas en distintos foros: "Perú: Perspectivas Económicas y Sociales", enero de 2012; *II Seminario Internacional "Perspectivas para el Desarrollo: Finanzas Públicas y Desarrollo en América Latina"*, Universidad del Pacífico y Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), mayo de 2012; "Estado Actual y Retos a Futuro de la Economía Peruana", *XVII Simposio Internacional*, Universidad del Pacífico y Centro Peruano de Estudios Internacionales (CEPEI), 24 de octubre de 2012; *Conferencia Inaugural del Latin America and Caribbean Economic Association (LACEA)*, Universidad del Pacífico, 1 de noviembre de 2012.

a US\$ 8,1 mil millones en 2011. La IED representa 4,7% del PIB de Perú en 2011, *ratio* que supera al de Colombia, Brasil y México en este mismo año.<sup>2</sup>

Otro rasgo positivo es que, entre 2001 y 2010, Perú mostró un crecimiento real promedio anual mayor al de las tres décadas pasadas. Actualmente, la tasa de crecimiento de la economía peruana es superior al 6% lo que la sitúa entre las economías que más crecen en el mundo. Un elemento relevante es que casi la mitad de este crecimiento estaría explicado por el aumento de la productividad.<sup>3</sup>

Entonces, ha habido continuidad en el buen manejo macroeconómico, así como una política de apertura económica hacia el mundo y el esfuerzo por mantener un clima favorable para la inversión privada nacional y extranjera. De hecho, Perú logró alcanzar en este período el grado de inversión por parte de las principales agencias calificadoras de riesgo. No obstante, no hay espacio para la autocomplacencia, pues el país enfrenta igualmente retos mayores en distintos frentes.

Si bien hemos logrado incrementar de manera significativa el PIB *per capita* que, en paridad de poder de compra (*purchasing parity power* - PPP) 2011, se sitúa en US\$ 10.062, y reducir significativamente la tasa de pobreza monetaria (55% de la población total al inicio de la década, con respecto a 28% en 2011), hay gran heterogeneidad al interior del país y es necesario que los beneficios de la globalización lleguen a la mayoría de la población, no solo urbana sino también rural, en el marco de un desarrollo descentralizado del país, en lo cual hay todavía mucho por hacer. Disminuir, y a término, cerrar la brecha de infraestructura, especialmente en transportes es parte de la tarea, a fin de lograr la conectividad necesaria que permita la salida de mayores producciones del interior del país hacia los mercados nacional y mundial en condiciones competitivas. La brecha de inversión en infraestructura de servicios públicos en Perú proyectada para el período 2012-2021 se estima en casi US\$ 88 mil millones, equivalente al 33% del PIB, siendo los rubros más destacados, energía (38%), transporte (24%) y telecomunicaciones (22%).<sup>4</sup>

Un reto relacionado con lo anterior tiene que ver con la competitividad de la economía. El *Índice de Competitividad Global 2012-2013* que estima el Foro Económico Mundial para 144 países, revela que solo cuatro países sudamericanos están por encima del promedio: Chile (puesto 33), Brasil (puesto 48), Perú (puesto 61), Colombia (puesto 69). Perú ha tenido avances significativos, mejorando 25 puestos en este *ranking* en los últimos 5 años, ya que la medición del 2007-2008 lo situaba en el puesto 86 (sobre un total de 131 países). No obstante, aún estamos en una posición intermedia a nivel mundial y hay mucho por avanzar en este terreno, así como en el aumento de la productividad.

Otro elemento importante tiene que ver con nuestra característica de país exportador de recursos naturales. Perú es uno de los principales productores de minerales en el mundo (N° 6 en producción de oro en 2011 y N° 2 en plata, cobre y zinc).<sup>5</sup> La inversión y la producción

<sup>2</sup> Proinversión. 2012. "*¿Por que Invertir en el Perú?*". 8 de noviembre.

<sup>3</sup> Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Lima (IEDEP). 2012. *Crecimiento con Inclusión: Ruta al Primer Mundo. Cuatro Desafíos del Quinquenio 2011-2016*, 3(3). Lima. Abril.

<sup>4</sup> Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (AFIN). 2012. "Por un Perú Integrado: Plan Nacional de Infraestructura 2012-2021", elaborado por el Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP) y el Instituto de Regulación y Finanzas de la Universidad ESAN. Lima. Octubre.

<sup>5</sup> Castilla, Luis Miguel. 2012. "Importancia de la Minería en el Desarrollo Peruano", presentación realizada en el *10° Simposium Internacional del Oro - 2° Foro de Plata*. Lima. Mayo.

minera han tenido un incremento significativo en los últimos años. En cobre, por ejemplo, con las inversiones en marcha, se estima que los volúmenes de producción se podrán duplicar en cinco años. Aparte de los proyectos en curso, hay una cartera muy importante de nuevos proyectos mineros anunciados para los próximos años. Uno de los mayores retos asociados al desarrollo minero de Perú es lograr la sostenibilidad ambiental y social de esta actividad a través del desarrollo económico y social del área de influencia de los proyectos y la implementación de medidas de mitigación efectivas de los efectos ambientales de esta actividad, lo cual redundará en reducir la conflictividad social que puede generarse en torno a ella.

Otro desafío consiste en mitigar la alta vulnerabilidad de las exportaciones a los choques externos vinculados a las variaciones de los precios de las materias primas, debido al peso de la minería en las exportaciones totales (alrededor del 60% del valor total de las exportaciones de Perú en 2011). Los esfuerzos por diversificar nuestras exportaciones y aumentar el peso que tienen los productos con mayor valor agregado es la tarea por delante. En este sentido, Perú también ha avanzado en la década pasada, pero hay mucho por hacer todavía.

Debido al gran dinamismo de las materias primas, las exportaciones no tradicionales perdieron participación relativa en el total exportado, pasando de representar 31% en 2001 a 22% en 2011. No obstante, crecieron en valor en 468% en dicho período, lo que revela el avance logrado. Más aún, el número de partidas exportadas pasó de 3.531 a 4.493, entre 2000 y 2011. Por su parte, el número de exportadores se incrementó de 3.855 a 6.773 en el mismo periodo.<sup>6</sup> Esto es resultado, entre otros aspectos, del aprovechamiento de las oportunidades abiertas por los acuerdos comerciales suscritos por Perú, a lo cual nos referiremos más adelante. El país debe proseguir definitivamente en esta línea.

Igualmente, es necesario valorar y hacer el mejor aprovechamiento posible de los recursos naturales de los que dispone ampliamente Perú. Varios países desarrollados han sabido utilizar su riqueza en recursos naturales en beneficio del bienestar de su población. Parece muy interesante la sugerencia planteada por el MEF, en el sentido de recoger la experiencia de Australia, Canadá, Noruega, Nueva Zelanda, como países exitosos en el manejo de sus recursos naturales. Ello se expresa en que, siendo economías con un alto porcentaje de participación de materias primas en el total de bienes exportados (77%, 44%, 84% y 73%, respectivamente, en 2009) tienen niveles de PIB *per capita* mucho mayores que los de Perú (medidos en PPP 2011): Noruega (US\$ 53,5 mil), Australia y Canadá (US\$ 40 mil respectivamente), Nueva Zelanda (US\$ 27,7 mil).<sup>7</sup> Hay, por tanto, un amplio espacio para sacar provecho de lecciones aprendidas de casos nacionales como estos, en beneficio de Perú.

- **En los últimos años, Perú ha seguido una política comercial muy activa estableciendo acuerdos con diversos países y mercados extra-regionales, especialmente en el área del Pacífico. Si bien la estrategia resulta explicable a la luz de los principales productos de exportación de Perú, ¿Cuáles son los avances alcanzados y que retos se plantean en particular para el desarrollo de exportaciones no tradicionales con mayor valor agregado?**

Actualmente, aproximadamente el 90% de nuestro comercio exterior está cubierto por algún acuerdo comercial (95% por el lado de las exportaciones, 90% por el lado de las

<sup>6</sup> Torres Paz, Luis. (Director de Promoción de Exportaciones - PROMPERU). 2012. "Evolución de las Exportaciones: Perú 2000-2011", presentación realizada en el *Foro sobre Los Retos de la Promoción de Exportaciones en el Siglo XXI*. Lima: Universidad del Pacífico. Junio.

<sup>7</sup> Castilla, *op. cit.* Mayo de 2012.

importaciones), lo cual es un indicador del dinamismo que ha tenido la política de negociación de acuerdos comerciales en el caso de Perú. A octubre de 2012, la red de acuerdos comerciales con terceros países puede esquematizarse como sigue:<sup>8</sup>

- Acuerdos vigentes: América del Norte (con Estados Unidos, Canadá y México), Asia-Pacífico (con China, Singapur, Corea del Sur, Japón y Tailandia), Europa (con EFTA), Centroamérica y Caribe (con Cuba y Panamá), América del Sur (con Chile, la Comunidad Andina - CAN y el Mercado Común del Sur - MERCOSUR).
- Acuerdos firmados, por entrar en vigencia: Europa (con la Unión Europea), Centroamérica (con Costa Rica y Guatemala), América del Sur (con Venezuela).
- Acuerdos en negociación: Centroamérica (con El Salvador y Honduras); Alianza del Pacífico (con México, Chile y Colombia), Costa Rica y Panamá tienen calidad de observadores; Acuerdo de Asociación Transpacífico (*Trans-Pacific Partnership* - TPP) (con Australia, Brunei, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Estados Unidos, Malasia, Vietnam, México, Canadá).

Ciertamente, el área del Pacífico es una zona prioritaria para nuestra proyección futura, pero el país ha desplegado un amplio espectro de negociaciones con sus socios comerciales en distintas partes del mundo. Esto es importante pues si solo hubiéramos tenido un tratado de libre comercio con un socio importante, más no con los otros, se hubieran podido generar efectos de desviación del comercio, cuando lo que se busca es la creación de comercio, abriendo oportunidades de acceso a la mayor cantidad de mercados externos.

Asimismo, la importancia de estos acuerdos es que abren oportunidades para las exportaciones, con carácter sostenible y superando esquemas transitorios, como eran los sistemas de preferencias comerciales de los que nos beneficiábamos con Estados Unidos y la Unión Europea. Por otro lado, los acuerdos comerciales actúan como una especie de ancla para una serie de reformas económicas importantes en el país que consolidan su política de apertura al mundo. También hay que tener en cuenta que disponer de estos acuerdos comerciales atrae inversiones hacia el país que deberían redundar a mediano y largo plazo en una ampliación y mejoramiento de su base exportadora.

Quisiéramos resaltar ahora algunos aspectos de la evolución del comercio exterior de Perú en la década pasada que nos parecen significativos, no solo por su gran dinamismo, sino también por los cambios que se han operado en la importancia relativa de los mercados de destino de las exportaciones, principalmente. Estados Unidos ha perdido el primer lugar en favor de China, que ocupa actualmente esa posición, lo cual se explica por la importancia de la exportación de materias primas a China durante la década. No obstante, al analizar las exportaciones no tradicionales de Perú, se verifica que el mercado norteamericano sigue siendo su principal destino (23% del total exportado en estos productos), de allí la importancia del TLC con Estados Unidos.

Significativamente, son los países sudamericanos, los que siguen en importancia como principales mercados de destino de las exportaciones no tradicionales de Perú, empezando por Venezuela (9% del valor exportado en estos productos en 2011), Colombia (8%), Ecuador y

<sup>8</sup> Silva Martinot, José Luis. (Ministro de Comercio Exterior y Turismo). 2012. "Acuerdos Comerciales y Desarrollo del Comercio Exterior como Herramientas para el Crecimiento con Inclusión Social". Ginebra. 24 de octubre.

Chile (6% cada uno).<sup>9</sup> Se verifica, entonces, que los países vecinos son de singular importancia al momento de proyectar la exportación no tradicional. A este respecto, algunos autores han postulado que la CAN se ha configurado como una plataforma para facilitar el desarrollo de exportaciones industriales con mayor valor agregado y sofisticación. El hecho de empezar exportando, primero a la CAN, permitiría a los países, proyectarse luego, a mercados más competitivos, como Estados Unidos y la Unión Europea. Este llamado “efecto plataforma” estaría permitiendo que el mercado andino se convierta en un espacio de perfeccionamiento y diversificación de nuestras exportaciones no tradicionales.<sup>10</sup>

Ello no significa, por supuesto, que no haya que renovar enfoques al respecto de la integración regional, pues luego de más de 40 años de existencia y muchos propósitos de “integración profunda” (para avanzar de la zona de libre comercio, hacia la unión aduanera y, luego, el mercado común), la realidad de la CAN dista mucho de haber alcanzado sus propósitos. Enfoques más pragmáticos son necesarios cuando las visiones o modelos económicos de los países no necesariamente coinciden, lo que implica redimensionar las aspiraciones a lo que es viable o posible de realizar. En el plano comercial, esto sería la zona de libre comercio.

En este sentido, la Alianza del Pacífico es un buen ejemplo de renovación de enfoques. Su importancia para Perú tiene que ver principalmente con el propósito de ganar grados de competitividad en la inserción económica en la Cuenca del Pacífico, el área dinámica del siglo XXI. Es decir, no es una mirada intrarregional (hacia los mercados que conforman la Alianza), sino una aproximación hacia terceros (proyección económica hacia el Pacífico). Por otro lado, no está sustentada en el concepto de vecindad, como la mayoría de los esquemas de integración latinoamericana, sino que acerca países con economías más abiertas y políticas económicas que se consideran más compatibles.<sup>11</sup>

Finalmente, Perú tiene un reto que se pone de manifiesto al observar la composición sectorial de nuestras exportaciones no tradicionales. En 2011, dos tercios de las mismas proceden de los siguientes sectores: agropecuario (28%), textil (20%), químico (16%), pesquero (10%).<sup>12</sup> Aun cuando sería necesario profundizar el análisis identificando los principales productos y ramas industriales, en primera aproximación, es plausible indicar que la composición de nuestras exportaciones no tradicionales está ligada, en mayoría, a sectores de menor complejidad tecnológica.

Un análisis realizado a nivel sudamericano apunta en esta dirección. Si se dividen las exportaciones de productos no primarios de América del Sur por el nivel de intensidad tecnológica resulta que, en 2010, alrededor del 60% está compuesto por productos intensivos en recursos naturales y un 18% adicional por productos intensivos en trabajo.<sup>13</sup> Por tanto, el desafío de escalar posiciones en la escala tecnológica y la innovación en materia de las exportaciones no tradicionales es un desafío, no solo peruano, sino sudamericano.

<sup>9</sup> Fuente: SUNAT. Elaboración propia.

<sup>10</sup> Zevallos, Héctor y Fernando Gonzáles Vigil. 2011. “Efecto Plataforma de la CAN en las Exportaciones Manufactureras de Perú y de Colombia a los Estados Unidos y la Unión Europea”. Lima: Universidad del Pacífico. Diciembre.

<sup>11</sup> García Belaunde, José Antonio. 2011. “Arquitectura de una Diplomacia para la Integración”. Ministerio de Relaciones Exteriores de Perú 2006-2011. Lima.

<sup>12</sup> Fuente: SUNAT y MINCETUR.

<sup>13</sup> Caputi Lélis, Marcos Tadeu. (Coordinador de la Unidad de Inteligencia Comercial y Competitiva de la Agencia Brasileira de Promoción de Exportaciones e Inversiones - ApexBrasil). 2012. “Perspectivas Comerciales para América del Sur”, presentación realizada en el *Foro sobre Los Retos de la Promoción de Exportaciones en el Siglo XXI*. Lima: Universidad del Pacífico. Junio.

- **¿La importancia que Perú otorga a sus relaciones con Asia-Pacífico implica que ha disminuido la relevancia que le asigna a la relación comercial y estratégica con otros países de América Latina? ¿Y específicamente con los países de América del Sur?**

Definitivamente eso no es así. Como hemos visto, la política de apertura hacia el mundo implica tener opciones múltiples y, dentro de ese contexto, América Latina, y en particular América del Sur, es uno de los espacios de relacionamiento externo de importancia para Perú. Por otro lado, la Alianza del Pacífico, a la que ya nos hemos referido, es un buen ejemplo de la búsqueda de sinergias entre una estrategia de complementación y colaboración intrarregional y las relaciones con Asia-Pacífico.

Creemos también que la relación Perú-Brasil es un caso que pone en evidencia este enfoque, en el cual la importancia estratégica de la integración entre ambos países no solo reside en los mercados recíprocos y la relación de vecindad, sino también en la aspiración de ganar grados de competitividad en la proyección al Asia-Pacífico. En este caso, el tema está relacionado con la integración física sudamericana y, en particular, entre Perú y Brasil como actores principales en la parte central del subcontinente sudamericano.<sup>14</sup> Volveremos sobre este tema más adelante.

Algunas cifras nos muestran la importancia de América Latina, y en particular de América del Sur, en las relaciones económicas internacionales de Perú. Un tercio de nuestras importaciones procede de América Latina y 18% de nuestras exportaciones se dirigen a esta zona. Dentro de esto, América del Sur es la parte más significativa, con una participación de 26%, por el lado de las importaciones y 15% como destino de las exportaciones, según datos del 2011. Una visión a nivel de países individuales permite hacer aparecer los socios realmente importantes.

Chile se ha mantenido como el principal destino de las exportaciones de Perú en América del Sur a lo largo de la década, alcanzando el 29% del total sudamericano en 2011, Brasil y Colombia ocupan el segundo y tercer lugar. Por el lado de las importaciones, Brasil se ha convertido en nuestro principal proveedor sudamericano (25% del total regional en 2011), duplicando su participación con respecto al 2001.<sup>15</sup> En materia del *stock* de la IED en Perú, nuevamente encontramos a estos tres países, entre los socios económicos más relevantes. Así, el *ranking* de los siete primeros inversores en Perú, como porcentaje del total del *stock* de la IED al 2011, es: España y Reino Unido en el primer lugar, con 20% cada uno; Estados Unidos en el segundo lugar, con 14%; Países Bajos en el tercer lugar, con 7%, y siguen los tres países sudamericanos mencionados: Chile (6%), Colombia y Brasil (5% cada uno).<sup>16</sup>

Se está tejiendo entonces una malla de relaciones de comercio e inversión con Chile, Colombia y Brasil que convendrá seguir analizando en el futuro. Un complemento interesante sería observar como se ha comportado la IED de Perú en estos países. Obviamente, hay otros socios comerciales relevantes para Perú en América del Sur (Venezuela, por el lado de las exportaciones; Argentina, por el lado de las importaciones y Ecuador, en ambos flujos).

<sup>14</sup> Santa Gadea, Rosario (Editora). 2012. *Integración Física Sudamericana Diez Años Después: Impacto e Implementación en el Perú*. Lima: BID/CEPEI/Universidad del Pacífico. Marzo.

<sup>15</sup> Fuente: SUNAT. Elaboración propia, en: Santa Gadea, Rosario. 2012. "Integración Física entre Brasil y Perú: Balance de una Década y Repercusiones para el Desarrollo Regional y las Relaciones Recíprocas", paper presentado en la *Conferencia sobre Regional Reactions to the Rise of Brazil. Latin America and the Shifting Sands of Global Power*. Canberra: Australian National Centre for Latin American Studies (ANCLAS), The Australian National University (ANU). Septiembre.

<sup>16</sup> Fuente: Proinversión. Elaboración propia, en Santa Gadea, *op.cit.* Septiembre de 2012.

En el plano político, cabe mencionar también que Perú se ha involucrado activamente en la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), de la cual es actualmente la Presidencia *Pro Tempore*. La “alianza estratégica” entre Perú y Brasil, que se ha venido forjando desde 2003, y quedó plasmada en la Declaración Presidencial de dicho año, tuvo un rol significativo en la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, en 2004, en la ciudad del Cusco, la cual evolucionó posteriormente hacia el establecimiento de la UNASUR, en Brasilia, en 2008.

● **¿Cuál es la importancia de la integración física sudamericana? ¿Cuáles son los proyectos de integración física actualmente en curso que, en su opinión, adquieren una dimensión e impacto estratégico de mayor relevancia para Perú?**

La importancia de la integración física sudamericana debe verse tanto por su repercusión interna como por su impacto en la inserción de América del Sur en la globalización.

En cuanto a lo primero, el objetivo de lograr la inclusión social en nuestros países pasa por dar condiciones de viabilidad a las regiones interiores de América del Sur, donde se localiza la mayor pobreza, y la integración física contribuye ciertamente a ello. No se trata sólo de integración fronteriza sino de regiones más amplias.

En el caso de las conexiones viales de Perú con Brasil que estamos construyendo, la visión estratégica que las sustenta, compatibiliza con la idea de construir macrorregiones en Perú, de carácter geográfico “transversal”, viables económicamente por su salida al Pacífico y por su vinculación con Brasil. En este enfoque, el fin no es el comercio *per se*, sino el desarrollo. En efecto, las zonas alto andinas y amazónicas, del “otro lado” de los Andes, son las de menor desarrollo relativo en Perú. Se trata de vincular estas zonas a la dinámica nacional, a la salida al Pacífico y al resto del continente (en particular, Brasil). Este enfoque no compite con insertarlas en la globalización, más bien es un camino hacia ello.

De esta forma, los Ejes de Integración y Desarrollo (EID) que se han trabajado en el marco de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), desde la década pasada, no sólo son espacios de integración en el ámbito sudamericano, sino que actúan también, o tal vez fundamentalmente, como instrumentos de *integración nacional* para Perú. Por ello, el tema de la integración física sudamericana conduce, finalmente, a *manejar la infraestructura en el marco de una planificación territorial del desarrollo*.<sup>17</sup>

Por otro lado, el tema de la integración física sudamericana se ha trabajado en Perú partiendo de la hipótesis de que el país tiene la posibilidad de ganar competitividad en su propia proyección al Pacífico, gracias a las posibilidades de conectividad que brinda su integración física con Brasil. En cuanto a esta segunda dimensión, es importante evaluar, de una manera realista, la posibilidad de que efectivamente Perú se convierta en una plataforma de tránsito para la salida de la carga que Brasil envía al (y recibe del) Asia y definir, a partir de allí, que falta por hacer para que ello suceda, más allá de la construcción de la infraestructura necesaria.

En ese sentido, hay algunos trabajos recientes que han hecho mediciones con respecto a la Carretera Interoceánica (IIRSA Sur) que ha construido Perú para conectarse con Brasil. Similares estimaciones se han hecho también, aunque con carácter más preliminar, con respecto al Eje del Amazonas (IIRSA Norte) que busca una conexión multimodal con la zona franca de Manaus,

<sup>17</sup> Farromeque, Rafael. 2012. “Costos Logísticos y Desarrollo de Plataformas Logísticas en los Ejes IIRSA”, en: Santa Gadea, *op.cit.* Marzo.

en Brasil. Los resultados preliminares indican que, *en las condiciones actuales*, la ruta por el Pacífico hacia el Asia, desde Porto Velho en Brasil, sería US\$ 34 por tonelada más barata que la ruta por el Atlántico, aunque el tiempo que tomaría, a través del puerto de Matarani, en el sur de Perú, sería 11,5 días mayor. Por el Norte, al comparar los fletes por contenedor de 20 pies, la diferencia sería de US\$ 200 y 9 días a favor de la ruta por el Pacífico, desde Manaus en Brasil, a través del puerto de Paita, en el norte de Perú, con respecto a la ruta tradicional por el Atlántico (pero falta agregar el costo logístico del tramo terrestre-fluvial entre Manaus y Paita que podría contrarrestar esta diferencia).<sup>18</sup>

La conclusión es que no son diferencias muy significativas como para inducir un cambio, en el corto plazo, de la ruta tradicional de salida de Brasil hacia Asia, a favor de la ruta del Pacífico. La causa principal está en la diferencia de conectividad de los servicios de línea marítima de las costas Atlántica y Pacífica de América del Sur. La conectividad es mucho mayor en los puertos del Atlántico que en los puertos del Pacífico. Por tanto, hay que trabajar mucho el tema logístico, especialmente para la proyección al Pacífico. En materia de costos logísticos, América Latina está muy por encima del promedio mundial.

En suma, la integración física es esencial en los esfuerzos por mejorar los elementos que hacen a la competitividad de las economías sudamericanas pues hay una relación directa entre competitividad y calidad de la infraestructura, pero no sólo hay que considerar este aspecto: aquí se abre el campo de la facilitación del comercio, la promoción y el clima de las inversiones, el desarrollo de servicios y plataformas logísticas, la modernización de los puertos y aeropuertos, buscando el establecimiento de *hubs* regionales, la diversificación de exportaciones, el impulso al establecimiento de cadenas productivas para que el intercambio regional no sea sólo de bienes finales, entre otros. En suma, trabajar la competitividad con un enfoque sistémico.

Hay bases suficientes como para pensar que las relaciones Perú-Brasil seguirán expandiéndose y tienen asideros sólidos para perdurar en el tiempo. Pero Perú tiene también que seguir desplegando, con proyección y firmeza, sus estrategias de penetración descentralizada del mercado brasileño, buscando al mismo tiempo que se reduzcan las barreras no arancelarias que aún persisten en este mercado. En paralelo, se requiere seguir trabajando para incrementar la competitividad logística hacia la Cuenca del Pacífico, poniendo en valor su ubicación geográfica central en América del Sur a través de, entre otros, la integración física con Brasil.

Las conexiones transversales Perú-Brasil que corresponden a las denominadas IIRSA Norte, IIRSA Centro e IIRSA Sur afirman una lógica de interconexión continental Este-Oeste del espacio sudamericano. La inversión estimada en estas conexiones asciende preliminarmente a unos US\$ 5.500 millones para el caso de Perú, incluyendo carreteras, puertos marítimos y fluviales, centros logísticos e hidrovías. Los principales proyectos están en curso.

<sup>18</sup> Barceló, Marcel. 2012. "Conectividad de América del Sur con Asia-Pacífico y Potencial Competitivo de las Rutas Interoceánicas", en: Santa Gadea, *op.cit.* Marzo.