

La agenda del Perú

El impacto real de reuniones como la que ha de celebrarse en nuestro país esta semana se ve a la larga y no tiene necesariamente que ver con la agenda o temática oficial de la cumbre.

Además de los beneficios evidentes que resultarán de convertir al país en el centro de atención mundial durante tres días, en términos de exposición para inversiones de toda clase, hay dos temas de indiscutible interés para el Perú: la posibilidad de vender bonos de carbono como Estado y el tratado de libre comercio con Europa. Como decía el ex ministro de Economía, Pedro Pablo Kuczynski: "estas reuniones sirven para conocerse, para acercarse y hacer relaciones públicas y empujar intereses particulares de los países".

Por contar con una región amazónica proporcionalmente muy extensa (pulmón del mundo) y por ser uno de los países que más sufrirán el impacto del calentamiento global del que no es responsable, el Perú esperará empujar

Los resultados concretos de las cumbres pocas veces tienen que ver con las agendas oficiales, pero pueden servir para otros fines



MIGUEL BELLIDO/ARCHIVO

BOSQUES. LAS POSIBILIDADES DEL PERÚ RESPECTO A SU PATRIMONIO ECOLÓGICO SON ENORMES.

este tema frente a los representantes de la Unión Europea. El presidente de la Comisión de la V Cumbre ALC-UE, Ricardo Vega Llona, está seguro de que las posibilidades del país son inmensas: "se puede reforestar, concesionar los

bosques, conservarlos, tener una industria maderera muy importante, vender artículos terminados, papel, celulosa, cobrar impuestos sobre todo ello y, además, vender bonos de carbono a los países industrializados por todo eso".

En efecto, la conservación de los bosques amazónicos no pasa por dejarlos a merced de inescrupulosos taladores de madera ilegal, sino de aprovecharlos de manera responsable. Más aun cuando se puede recibir dinero extra por ello.

LIBRE COMERCIO CON LA UE

El segundo punto en la agenda del Perú para esta cumbre es apuntalar las negociaciones con los representantes de la Unión Europea (UE) para la obtención de un tratado de libre comercio.

Como es sabido, la UE negocia sus acuerdos comerciales con bloques como contraparte, por lo que negociar con el Perú fuera de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) no parecería ser, a primera vista, una opción y, negociar con esta, dados los principios políticos de algunos de sus países miembros, será una cuestión difícil.

Sin embargo, desde la UE ya se ha aceptado negociar en etapas o por

ciones, esto es, negociar acuerdos con países por separado, pero dentro del bloque. El Perú es todavía un mercado muy pequeño y con un PBI per cápita muy bajo como para que sea interesante por sí solo.

Es por eso que conseguir la simpatía, como dice PPK, de los europeos, es una tarea que conviene e interesa sobremedida al Perú.

Por ello, más allá de superar las oposiciones de las reglas de la CAN a las de un potencial tratado comercial con la UE, el Perú debe aprovechar esta oportunidad, una de las poquísimas en las que es el dueño de la pelota.

GIANCARLO SHIBAYAMA / ARCHIVO



Seminarios de Folke Kafka



Folke Kafka, Ph.D.

Profesor de Administración y Negocios
Joseph M. Katz Graduate School of Business
University of Pittsburgh, Pennsylvania

Rediseño de procesos

¿Cómo transformar y mejorar los procesos organizacionales?

• 26, 27, 28 y 29 de mayo

Administración de costos

¿Cómo administrar, reducir y contener los costos en la organización?

• 27, 28, 29 y 30 de mayo

Administración estratégica

¿Cómo diseñar e implementar estrategias de negocios para generar y sostener ganancias competitivas?

• 2, 3, 4 y 5 de junio

Administración del capital humano

¿Cómo incrementar la productividad del capital humano y lograr beneficios compartidos?

• 3, 4, 5 y 6 de junio